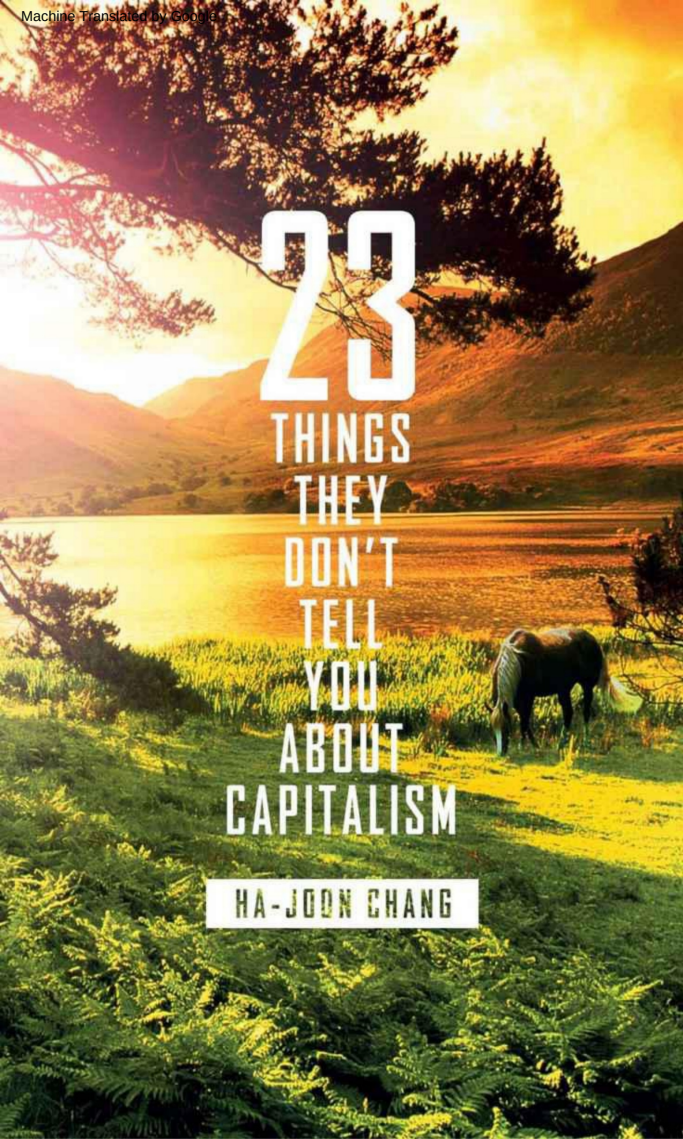


A scenic landscape featuring a calm lake in the middle ground, surrounded by rolling hills and mountains. In the foreground, there are lush green ferns and a horse grazing. A large tree with dense foliage is on the left side of the frame. The sky is a warm, golden yellow, suggesting a sunset or sunrise. The overall mood is peaceful and natural.

23 THINGS THEY DON'T TELL YOU ABOUT CAPITALISM

HA-JOON CHANG

23 cosas que no cuentan usted sobre el capitalismo

HA-JOONCHANG



ALLENLANE

una huella de
LIBROS DE PINGÜINOS

Publicado por PenguinGroup

Penguin Books Ltd, 80 Strand, Londres WC2R0RL, Inglaterra

PenguinGroup (USA) Inc., 375 Hudson Street, New York,
New York 10014, USA

PenguinGroup (Canadá), 90 Eglinton Avenue East, Suite 700,
Toronto, Ontario, Canadá M4P2Y3 (una división de
Pearson Canada Inc.)

Penguin Ireland, 25 St Stephen's Green, Dublín 2, Irlanda (una
división de Penguin Books Ltd)

PenguinGroup (Australia), 250 Camberwell Road,
Camberwell, Victoria 3124, Australia (una división de Pearson
Australia Group Pty Ltd)

Penguin Books India Pvt Ltd, 11 Community Centre,
Panchsheel Park, New Dehli – 110 017, India

PenguinGroup (NZ), 67 Apollo Drive, North Shore 0632,
Nueva Zelanda (una división de Pearson New Zealand Ltd)

Penguin Books (Sudáfrica) (Pty) Ltd, 24 Sturdee Avenue,
Rosebank 2196, Sudáfrica

Penguin Books Ltd, domicilio social: 80 Strand, Londres
WC2R0RL, Inglaterra

www.penguin.com

Publicado por primera vez en 2010.

Copyright © Ha-Joon Chang, 2010

Se ha afirmado el derecho moral del autor.

Reservados todos los derechos.

Sin limitar los derechos de autor reservados anteriormente, ninguna
parte de esta publicación puede reproducirse, almacenarse o
introducirse en un sistema de recuperación, ni transmitirse, de ninguna
forma ni por ningún medio (electrónico, mecánico, fotocopiado,
grabación o de otro tipo sin el consentimiento previo). permiso escrito

Machine Translated by Google
tanto del propietario de los derechos de autor como del editor mencionado anteriormente de
este libro

ISBN: 978-0-141-95786-9

Para Hee Jeong, Yuna y Jin Gyu

7 maneras de leer 23 cosas que No te hables del capitalismo

Camino 1. Si ni siquiera estás seguro de qué es el capitalismo, lee:

[Cosas 1, 2, 5, 8, 13, 16, 19, 20 y 22.](#)

Camino 2. Si crees que la política es una pérdida de tiempo, lee: [Cosas 1, 5, 7, 12, 16, 18, 19, 21 y 23.](#)

Camino 3. Si te has estado preguntando por qué tu vida no parece mejorar a pesar de los ingresos cada vez mayores y las tecnologías en constante avance, lee: [Cosas 2, 4, 6, 8, 9, 10, 17, 18 y 22.](#)

Camino 4. Si crees que algunas personas son más ricas que otras porque son más capaces, mejor educadas y más emprendedoras, lee: [Cosas 3, 10, 13, 14, 15, 16, 17, 20 y 21.](#)

Camino 5. Si quieres saber por qué los países pobres son pobres y cómo pueden volverse más ricos, lee: [Cosas 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 17 y 23.](#)

Camino 6. Si crees que el mundo es un lugar injusto pero no hay mucho que puedas hacer al respecto, lee: [Cosas 1, 2, 3, 4, 5, 11, 13, 14, 15, 20 y 21.](#)

Camino 7. Lea todo en el siguiente orden...

Contenido

Agradecimientos

Introducción

Cosa 1 No existe el mercado libre

Cosa 2 Las empresas no deberían gestionarse en interés de sus propietarios

Cosa 3: A la mayoría de las personas en los países ricos se les paga más de lo que deberían.

Cosa 4 La lavadora ha cambiado el mundo. más de lo que internet tiene

Cosa 5 Asume lo peor de las personas y obtendrás lo peor

Cosa 6 Una mayor estabilidad macroeconómica no ha hecho que la economía mundial sea más estable.

Cosa 7 Las políticas de libre mercado rara vez enriquecen a los países pobres Cosa 8 El

capital tiene una nacionalidad Cosa 9 No vivimos

en una era postindustrial Cosa 10 Estados Unidos no tiene el nivel de

vida más alto del mundo Cosa 11 África no está destinada a subdesarrollo Cosa 12 Los gobiernos

pueden elegir a los ganadores Cosa 13 Hacer más ricos a los ricos no nos hace más ricos al resto de nosotros

Cosa 14: los gerentes estadounidenses tienen precios excesivos

Cosa 15 La gente de los países pobres es más emprendedora que la gente de los países ricos

Cosa 16 No somos lo suficientemente inteligentes como para dejar las cosas en manos del mercado

Cosa 17 Más educación por sí sola no enriquecerá a un país

Cosa 18 Lo que es bueno para General Motors no lo es

Indicador de desarrollo humano necesariamente bueno para los Estados Unidos

Cosa 19 A pesar de la caída del comunismo, todavía vivimos en economías planificadas

Cosa 20 La igualdad de oportunidades puede no ser justa

Cosa 21 El gran gobierno hace que la gente esté más abierta al cambio

Cosa 22 Los mercados financieros deben volverse menos, no más, eficientes

Cosa 23 Una buena política económica no requiere buenos economistas

Conclusión: Cómo reconstruir la economía mundial

Notas

Índice

Agradecimientos

Me he beneficiado de muchas personas al escribir este libro. Habiendo desempeñado un papel tan fundamental en la realización de mi libro anterior, *Bad Samaritans*, que se centraba en el mundo en desarrollo, Ivan Mulcahy, mi agente literario, me animó constantemente a escribir otro libro con un atractivo más amplio. Peter Ginna, mi editor en Bloomsbury USA, no sólo me brindó valiosos comentarios editoriales, sino que también jugó un papel crucial a la hora de establecer el tono del libro al idear el título, 23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo, mientras yo conceptualizaba el libro. William Goodlad, mi editor en Allen Lane, tomó la iniciativa en el trabajo editorial e hizo un excelente trabajo para que todo saliera bien.

Mucha gente leyó capítulos del libro y proporcionó comentarios útiles. DuncanGreen leyó todos los capítulos y me dio consejos muy útiles, tanto en cuanto a contenido como editorialmente. Geoff Harcourt y Deepak Nayyar leyeron muchos de los capítulos y brindaron sagaces consejos. Dirk Bezemer, Chris Cramer, Shailaja Fennell, Patrick Imam, Deborah Johnston, Amy Klatzkin, Barry Lynn, Kenia Parsons y Bob Rowthorn leyeron varios capítulos y me brindaron valiosos comentarios.

Sin la ayuda de mis competentes asistentes de investigación, no habría podido obtener toda la información detallada sobre la que se basa el libro. Agradezco, en orden alfabético, a Bhargav Adhvaryu, Hassan Akram, Antonio Andreoni, Yurendra Basnett, Muhammad Irfan, Veerayooth Kanchoochat y Francesca Reinhardt por su ayuda.

También me gustaría agradecer a Seung-il Jeong y Buhm Lee. por proporcionarme datos que no son fácilmente accesibles.

Por último, pero no menos importante, agradezco a mi familia, sin cuya

apoyo y amor el libro no habría estado terminado.

Hee-Jeong, mi esposa, no sólo me brindó un gran apoyo emocional mientras escribía el libro, sino que también leyó todos los capítulos y me ayudó a formular mis argumentos de una manera más coherente y fácil de usar. Me alegró mucho ver que, cuando le planteé algunas de mis ideas a Yuna, mi hija, ella respondió con una madurez intelectual sorprendente para una niña de 14 años. Jin-Gyu, mi hijo, me dio algunas ideas muy interesantes, así como mucho apoyo moral para el libro. A ellos tres les dedico este libro.

Introducción

La economía global está hecha jirones. Si bien un estímulo fiscal y monetario de escala sin precedentes ha impedido que la crisis financiera de 2008 se convirtiera en un colapso total de la economía global, la crisis global de 2008 sigue siendo la segunda crisis económica más grande de la historia, después de la Gran Depresión. En el momento de escribir este artículo (marzo de 2010), incluso cuando algunas personas declaran el fin de la recesión, no es en absoluto seguro que se produzca una recuperación sostenida. En ausencia de reformas financieras, las políticas monetarias y fiscales laxas han dado lugar a nuevas burbujas financieras, mientras que la economía real carece de dinero. Si estas burbujas estallan, la economía global podría caer en otra recesión (de doble caída). Incluso si la recuperación se mantiene, las consecuencias de la crisis se sentirán durante años. Pueden pasar varios años antes de que los sectores empresarial y doméstico reconstruyan sus balances. Los enormes déficits presupuestarios creados por la crisis obligarán a los gobiernos a reducir significativamente las inversiones públicas y los derechos sociales, afectando negativamente el crecimiento económico, la pobreza y la estabilidad social, posiblemente durante décadas. Es posible que algunos de los que perdieron sus empleos y casas durante la crisis nunca vuelvan a unirse a la corriente económica dominante. Estas son perspectivas aterradoras.

En última instancia, esta catástrofe ha sido creada por los liberales. ideología de mercado que ha gobernado el mundo desde los años 1980. Se nos ha dicho que, si se los deja solos, los mercados producirán el resultado más eficiente y justo. Eficiente, porque los individuos saben mejor cómo utilizar los recursos que disponen, y justo, porque el proceso de mercado competitivo garantiza que los individuos sean recompensados de acuerdo con su productividad. Se nos ha dicho que se debe dar a las empresas la máxima libertad. Las empresas, al estar más cerca de

mercado, sepan que es lo mejor para sus negocios. Si les dejamos hacer lo que quieran, se maximizará la creación de riqueza, beneficiando también al resto de la sociedad. Nos dijeron que la intervención gubernamental en los mercados sólo reduciría su eficiencia. La intervención gubernamental a menudo está diseñada para limitar el alcance mismo de la creación de riqueza por razones igualitarias equivocadas. Incluso cuando no es así, los gobiernos no pueden mejorar los resultados del mercado, ya que no tienen la información necesaria ni los incentivos para tomar buenas decisiones comerciales. En resumen, nos dijeron que pusiéramos toda nuestra confianza en el mercado y nos apartáramos de su camino.

Siguiendo este consejo, la mayoría de los países han introducido políticas de libre mercado durante las últimas tres décadas: privatización de empresas industriales y financieras de propiedad estatal, desregulación de las finanzas y la industria, liberalización del comercio y la inversión internacionales y reducción de los impuestos sobre la renta y los pagos de asistencia social. Estas políticas, admitieron sus defensores, pueden crear temporalmente algunos problemas, como una creciente desigualdad, pero en última instancia mejorarán la situación de todos al crear una sociedad más dinámica y más rica. La marea alta levanta a todos los barcos juntos, fue la metáfora.

El resultado de estas políticas ha sido el polo opuesto. de lo prometido. Olvidemos por un momento la crisis financiera, que marcará al mundo durante las próximas décadas. Antes de eso, y sin que la mayoría de la gente lo supiera, las políticas de libre mercado habían dado lugar a un crecimiento más lento, una mayor desigualdad y una mayor inestabilidad en la mayoría de los países. En muchos países ricos, estos problemas quedaron enmascarados por una enorme expansión del crédito; por lo tanto, el hecho de que los salarios estadounidenses hubieran permanecido estancados y las horas de trabajo aumentaran desde los años 1970 fue convenientemente eclipsado por el embriagador brebaje del auge del consumo impulsado por el crédito. Los problemas eran bastante graves en los países ricos, pero eran aún más graves para el mundo en desarrollo. Los niveles de vida en África subsahariana se han estancado durante las últimas tres décadas, mientras que América Latina ha visto su tasa de crecimiento per cápita caer en dos tercios durante el período.

que crecieron rápidamente (aunque con una desigualdad en rápido aumento) durante este período, como China e India, pero estos son precisamente los países que, si bien se liberalizaron parcialmente, se han negado a introducir políticas de libre mercado en toda regla.

Por lo tanto, lo que nos dijeron los defensores del libre mercado —o, como a menudo se les llama, los economistas neoliberales— era, en el mejor de los casos, sólo parcialmente cierto y, en el peor, completamente erróneo. Como mostraré a lo largo de este libro, las "verdades" que pregonan los ideólogos del libre mercado se basan en suposiciones vagas y visiones estrechas, aunque no necesariamente en nociones interesadas. Mi objetivo en este libro es contarles algunas verdades esenciales sobre el capitalismo que los defensores del libre mercado no dirán.

Este libro no es un manifiesto anticapitalista. Ser crítico con la ideología del libre mercado no es lo mismo que estar en contra del capitalismo. A pesar de sus problemas y limitaciones, creo que el capitalismo sigue siendo el mejor sistema económico que ha inventado la humanidad. Mi crítica es hacia una versión particular del capitalismo que ha dominado el mundo en las últimas tres décadas, es decir, el capitalismo de libre mercado. Ésta no es la única manera de gestionar el capitalismo, y ciertamente no es la mejor, como lo demuestra el historial de las últimas tres décadas. El libro muestra que hay maneras en que el capitalismo debería y puede mejorarse.

Aunque la crisis de 2008 nos ha hecho cuestionar seriamente la forma en que se gestionan nuestras economías, la mayoría de nosotros no abordamos esas cuestiones porque pensamos que son cuestiones que corresponden a los expertos. De hecho lo son, en un nivel. Las respuestas precisas requieren conocimientos sobre muchas cuestiones técnicas, muchas de ellas tan complicadas que los propios expertos no están de acuerdo al respecto. Es entonces natural que la mayoría de nosotros simplemente no tengamos el tiempo o la capacitación necesaria para aprender todos los detalles técnicos antes de poder pronunciar nuestros juicios sobre la efectividad del TARP (Programa de Alivio de Activos en Problemas), la necesidad del G20, la sabiduría de nacionalización bancaria o niveles apropiados de salarios para los ejecutivos. Y cuando se trata de cosas como la pobreza en África, el funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio o el capital

Mapase Traductor de Google
normas de aduación del Banco de Pagos Internacionales, la mayoría de nosotros estamos francamente perdidos.

Sin embargo, no es necesario que comprendamos todos los detalles técnicos para comprender lo que está sucediendo en el mundo y ejercer lo que yo llamo una "ciudadanía económica activa" para exigir cursos de acción correctos a quienes ocupan puestos de toma de decisiones. . Después de todo, emitimos juicios sobre todo tipo de cuestiones a pesar de carecer de experiencia técnica. No hace falta ser epidemiólogos expertos para saber que deben existir normas de higiene en las fábricas de alimentos, carnicerías y restaurantes. Hacer juicios sobre economía no es diferente: una vez que conoces los principios clave y los hechos básicos, puedes hacer algunos juicios sólidos sin conocer los detalles técnicos. El único requisito previo es que estés dispuesto a quitarte esas gafas de color rosa que a las ideologías neoliberales les gusta que uses todos los días. Las gafas hacen que el mundo parezca sencillo y bonito. Pero levántelos y contemple la clara y dura luz de la realidad.

Una vez que sepas que realmente no existe un mercado libre, no te dejarás engañar por personas que denuncian una regulación con el argumento de que hace que el mercado sea "no libre" (ver [Punto 1](#)). Cuando aprenda que los gobiernos grandes y activos pueden promover, en lugar de frenar, el dinamismo económico, verá que la desconfianza generalizada hacia el gobierno es injustificada (ver [Cosas 12 y 21](#)).
Saber que no vivimos en una economía del conocimiento postindustrial le hará cuestionar la sabiduría de descuidar, o incluso acoger implícitamente, el declive industrial de un país, como lo han hecho algunos gobiernos (véanse [los puntos 9 y 17](#)).
Una vez que te des cuenta de que la economía de goteo no funciona, verás los excesivos recortes de impuestos para los ricos tal como son: una simple redistribución hacia arriba del ingreso, en lugar de una manera de hacernos a todos más ricos, como nos [dijeron](#) (ver [Cosas 13 y 20](#)).

Lo que le ha sucedido a la economía mundial no fue un accidente ni el resultado de una fuerza irresistible de la historia. Él

No es debido a alguna ley de hierro del mercado que los salarios se hayan estancado y las horas de trabajo hayan aumentado para la mayoría de los estadounidenses, mientras que los altos directivos y banqueros aumentaron enormemente sus ingresos (véanse [los puntos 10 y 14](#)). No es simplemente debido al progreso imparable en las tecnologías de las comunicaciones y el transporte que estamos expuestos a fuerzas crecientes de competencia internacional y tenemos que preocuparnos por la seguridad laboral (véanse [los puntos 4 y 6](#)). No era inevitable que el sector financiero se separara cada vez más de la economía real en las últimas tres décadas, creando en última instancia la catástrofe económica en la que nos encontramos hoy (ver [Cosas 18 y 22](#)). No es principalmente debido a algunos factores estructurales inalterables (clima tropical, ubicación desafortunada o mala cultura) que los países pobres son pobres (véanse [los puntos 7 y 11](#)).

Las decisiones humanas, especialmente las de quienes tienen el poder de establecer las reglas, hacen que las cosas sucedan como suceden, como explicaré. Aunque ninguna persona que toma decisiones puede estar segura de que sus acciones siempre conducirán a los resultados deseados, las decisiones que se han tomado no son en cierto sentido inevitables. No vivimos en el mejor de los mundos posibles. Si se hubieran tomado decisiones diferentes, el mundo habría sido un lugar diferente. Ante esto, debemos preguntarnos si las decisiones que toman los ricos y los poderosos se basan en razonamientos sólidos y pruebas sólidas. Sólo cuando hagamos eso podremos exigir acciones correctas por parte de las corporaciones, los gobiernos y las organizaciones internacionales. Sin nuestra ciudadanía económica activa, siempre seremos víctimas de personas que tienen mayor capacidad de tomar decisiones, que nos dicen que las cosas suceden porque tienen que hacerlo y por lo tanto que no hay nada que podamos hacer para cambiarlas, por desagradables e injustas que sean. puede aparecer.

Este libro pretende dotar al lector de una comprensión de cómo funciona realmente el capitalismo y cómo se puede hacer que funcione mejor. Sin embargo, no se trata de una "economía para tontos". Está intentando ser al mismo tiempo mucho menos y mucho más.

Es menos que economía para tontos porque no

entrar en muchos de los detalles técnicos que incluso un libro básico de introducción a la economía se vería obligado a explicar. Sin embargo, este descuido de los detalles técnicos no se debe a que crea que estén fuera del alcance de mis lectores. El 95 por ciento de la economía es un sentido común complicado, e incluso para el 5 por ciento restante, el razonamiento esencial, si no todos los detalles técnicos, se puede explicar en términos sencillos. Es simplemente porque creo que la mejor manera de aprender los principios económicos es utilizarlos para comprender los problemas que más interesan al lector. Por lo tanto, presento detalles técnicos sólo cuando se vuelven relevantes, en lugar de hacerlo de manera sistemática, como si fuera un libro de texto.

Pero si bien es completamente accesible para lectores no especializados, este libro es mucho más que economía para tontos. De hecho, es mucho más profundo que muchos libros de economía avanzada en el sentido de que cuestiona muchas teorías económicas recibidas y hechos empíricos que esos libros dan por sentado. Si bien puede parecer desalentador para un lector no especializado que se le pida que cuestione teorías respaldadas por "expertos" y que sospeche de hechos empíricos aceptados por la mayoría de los profesionales en el campo, descubrirá que en realidad esto es mucho más fácil. de lo que parece, una vez que dejas de asumir que lo que la mayoría de los expertos cree debe ser correcto.

La mayoría de las cuestiones que analizo en el libro no tienen respuestas sencillas. De hecho, en muchos casos, mi punto principal es que no existe una respuesta sencilla, a diferencia de lo que los economistas del libre mercado quieren hacernos creer. Sin embargo, a menos que afrontemos estas cuestiones, no percibiremos cómo funciona realmente el mundo. Y a menos que entendamos eso, no podremos defender nuestros propios intereses, por no hablar de hacer un bien mayor como ciudadanos económicos activos.

Cosa 1

No existe el libre mercado

lo que te dicen

Los mercados deben ser libres. Cuando el gobierno interfiere para dictar lo que los participantes del mercado pueden o no hacer, los recursos no pueden fluir hacia su uso más eficiente. Si las personas no pueden hacer las cosas que les resultan más rentables, pierden el incentivo para invertir e innovar. Por lo tanto, si el gobierno pone un límite a los alquileres de las viviendas, los propietarios pierden el incentivo para mantener sus propiedades o construir otras nuevas. O, si el gobierno restringe los tipos de productos financieros que pueden venderse, dos partes contratantes que pueden haberse beneficiado de transacciones innovadoras que satisfacen sus necesidades idiosincrásicas no pueden aprovechar las ganancias potenciales de la libre contratación. Hay que dejar a la gente "libre de elegir", como reza el título del famoso libro del visionario del libre r

lo que no te dicen

El libre mercado no existe. Todo mercado tiene algunas reglas y límites que restringen la libertad de elección. Un mercado parece libre sólo porque aceptamos tan incondicionalmente sus restricciones subyacentes que no logramos verlas. No se puede definir objetivamente qué tan "libre" es un mercado. es una política

definición: La afirmación habitual de los economistas del libre mercado de que están tratando de defender el mercado de la interferencia del gobierno por motivos políticos es falsa.

El gobierno siempre está involucrado y esos defensores del libre mercado están tan motivados políticamente como cualquiera. Superar el mito de que existe un "mercado libre" objetivamente definido es el primer paso hacia la comprensión del capitalismo.

El trabajo debería ser gratuito.

En 1819 se presentó al Parlamento británico una nueva legislación para regular el trabajo infantil, la Ley de Regulación de las Fábricas de Algodón. El reglamento propuesto era increíblemente "ligero" según los estándares modernos. Prohibiría el empleo de niños pequeños, es decir, menores de nueve años. A los niños mayores (de entre diez y dieciséis años) todavía se les permitiría trabajar, pero con sus horas de trabajo restringidas a doce por día (sí, realmente se estaban volviendo blandos con esos niños). Las nuevas normas se aplicaban sólo a las fábricas de algodón, que se consideraban excepcionalmente peligrosas para la salud de los trabajadores.

La propuesta causó una gran controversia. Los oponentes lo vieron como socavando la santidad de la libertad de contratación y destruyendo así los cimientos mismos del libre mercado. Al debatir esta legislación, algunos miembros de la Cámara de los Lores se opusieron a ella alegando que "el trabajo debería ser libre".

Su argumento decía: los niños quieren (y necesitan) trabajar, y los dueños de las fábricas quieren emplearlos; ¿cuál es el problema?

Hoy en día, incluso los defensores más fervientes del libre mercado en Gran Bretaña u otros países ricos no pensarían en recuperar el trabajo infantil como parte del paquete de liberalización del mercado que tanto desean. Sin embargo, hasta finales del siglo XIX o principios del XX, cuando apareció el primer niño serio.

Quando se introdujeron regulaciones laborales en Europa y América del Norte, muchas personas respetables consideraron que la regulación del trabajo infantil iba en contra de los principios del libre mercado.

Visto así, la "libertad" de un mercado está, como la belleza, en la ojos del espectador. Si cree que el derecho de los niños a no tener que trabajar es más importante que el derecho de los propietarios de fábricas a poder contratar a quien consideren más rentable, no verá la prohibición del trabajo infantil como una infracción de la libertad del mercado laboral. Si cree lo contrario, verá un mercado "no libre", encadenado por una regulación gubernamental equivocada.

No tenemos que retroceder dos siglos para ver regulaciones que damos por sentadas (y aceptamos como el "ruido ambiental" dentro del libre mercado) que fueron seriamente cuestionadas por socavar el libre mercado, cuando se introdujeron por primera vez. Cuando las regulaciones ambientales (por ejemplo, las regulaciones sobre emisiones de automóviles y fábricas) aparecieron hace unas décadas, muchos se opusieron a ellas por considerarlas violaciones graves a nuestra libertad de elegir. Sus oponentes preguntaron: si la gente quiere conducir automóviles más contaminantes o si las fábricas encuentran más rentables los métodos de producción más contaminantes, ¿por qué debería el gobierno impedirles tomar esas decisiones?

Hoy en día, la mayoría de la gente acepta estas regulaciones como "naturales". Creen que es necesario restringir las acciones que dañan a otros, aunque sea de forma involuntaria (como la contaminación). También entienden que es sensato hacer un uso cuidadoso de nuestros recursos energéticos, cuando muchos de ellos no son renovables. Quizás crean que reducir el impacto humano en el cambio climático también tiene sentido.

Si diferentes personas pueden percibir que el mismo mercado tiene distintos grados de libertad, en realidad no existe una forma objetiva de definir qué tan libre es ese mercado. En otras palabras, el libre mercado es una ilusión. Si algunos mercados parecen libres, es sólo porque aceptamos totalmente las regulaciones que los sostienen que se vuelven invisibles.

Cuerdas de piano y maestros de kungfu

Como mucha gente, cuando era niño me fascinaban todos esos maestros de kungfu que desafían la gravedad en las películas de Hong Kong. Como muchos niños, sospecho, me sentí amargamente decepcionado cuando supe que esos maestros en realidad estaban colgados de las cuerdas de un piano.

El libre mercado es un poco así. Aceptamos la legitimidad de ciertas regulaciones tan totalmente que no las vemos. Si se examinan más detenidamente, se revela que los mercados están sostenidos por reglas (y muchas de ellas).

Para empezar, existe una enorme variedad de restricciones sobre lo que se puede comercializar; y no sólo prohibiciones de cosas "obvias" como estupefacientes u órganos humanos. Los votos electorales, los puestos gubernamentales y las decisiones legales no están a la venta, al menos abiertamente, en las economías modernas, aunque sí lo estuvieron en la mayoría de los países en el pasado. Las plazas universitarias normalmente no se venden, aunque en algunos países se pueden comprar con dinero, ya sea pagando (ilegalmente) a los seleccionadores o donando dinero (legalmente) a la universidad. Muchos países prohíben el comercio de armas de fuego o alcohol. Por lo general, los medicamentos deben contar con una licencia explícita del gobierno, previa prueba de su seguridad, antes de que puedan comercializarse. Todas estas regulaciones son potencialmente controvertidas, como lo fue la prohibición de vender seres humanos (la trata de esclavos) hace un siglo y medio.

También existen restricciones sobre quién puede participar en los mercados. La regulación del trabajo infantil ahora prohíbe la entrada de niños al mercado laboral. Se requieren licencias para profesiones que tienen impactos significativos en la vida humana, como médicos o abogados (que a veces pueden ser emitidas por asociaciones profesionales en lugar de por el gobierno). Muchos países sólo permiten que las empresas con más de una determinada cantidad de capital establezcan bancos. Incluso el mercado de valores, cuya falta de regulación ha sido la causa de la recesión mundial de 2008, tiene regulaciones sobre quién puede

comercio. No se puede simplemente presentarse en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) con una bolsa de acciones y venderlas. Las empresas deben cumplir con los requisitos de cotización, cumpliendo con estrictos estándares de auditoría durante un cierto número de años, antes de poder ofrecer sus acciones para su negociación. La negociación de acciones únicamente la llevan a cabo corredores y comerciantes autorizados.

También se especifican las condiciones de comercio. Una de las cosas que me sorprendió cuando me mudé a Gran Bretaña a mediados de los años 1980 fue que uno podía exigir un reembolso completo por un producto que no le gustaba, incluso si no estaba defectuoso. En ese momento, eso no se podía hacer en Corea, excepto en los grandes almacenes más exclusivos. En Gran Bretaña, el derecho del consumidor a cambiar de opinión se consideraba más importante que el derecho del vendedor a evitar el costo que implicaba devolver al fabricante productos no deseados (aunque funcionales). Hay muchas otras reglas que regulan diversos aspectos del proceso de intercambio: responsabilidad del producto, incumplimiento en la entrega, incumplimiento del préstamo, etc. En muchos países, también existen permisos necesarios para la ubicación de puntos de venta, como restricciones a la venta ambulante o leyes de zonificación que prohíben las actividades comerciales en zonas residenciales.

Luego están las regulaciones de precios. No me refiero aquí sólo a esos fenómenos tan visibles como los controles de alquileres o los salarios mínimos que a los economistas del libre mercado les encanta odiar.

Los salarios en los países ricos están determinados más por el control de la inmigración que por cualquier otra cosa, incluida cualquier legislación sobre salario mínimo. ¿Cómo se determina el máximo de inmigración? No por el mercado laboral "libre", que, si se deja en paz, terminará reemplazando entre el 80 y el 90 por ciento de los trabajadores nativos por inmigrantes más baratos y, a menudo, más productivos. La inmigración se decide en gran medida por la política. Entonces, si tiene alguna duda residual sobre el enorme papel que desempeña el gobierno en el libre mercado de la economía, entonces haga una pausa para reflexionar que todos nuestros salarios están, en esencia, determinados políticamente (ver [Cosa 3](#)).

Tras la crisis financiera de 2008, los precios de los préstamos (si puedes conseguir uno o si ya tienes un préstamo a tipo variable)

se han vuelto mucho más bajos en muchos países gracias a la continua reducción de los tipos de interés. ¿Fue eso porque de repente la gente no quería préstamos y los bancos tuvieron que bajar sus precios para cambiarlos? No, fue el resultado de decisiones políticas para impulsar la demanda mediante la reducción de las tasas de interés. Incluso en tiempos normales, en la mayoría de los países los tipos de interés los fija el banco central, lo que significa que entran en escena consideraciones políticas. En otras palabras, los tipos de interés también los determina la política.

Si los salarios y las tasas de interés están (en gran medida) determinados políticamente, entonces todos los demás precios están políticamente determinados, ya que afectan a todos los demás precios.

¿Es justo el libre comercio?

Vemos una regulación cuando no respaldamos los valores morales que la sustentan. La restricción arancelaria elevada del siglo XIX al libre comercio por parte del gobierno federal estadounidense indignó a los propietarios de esclavos, quienes al mismo tiempo no veían nada malo en comerciar con personas en un mercado libre. Para quienes creían que se podía poseer a las personas, prohibir el comercio de esclavos era tan objetable como restringir el comercio de productos manufacturados. Los comerciantes coreanos de la década de 1980 probablemente habrían pensado que el requisito del "retorno incondicional" era una regulación gubernamental injustamente gravosa que restringía la libertad de mercado.

Este choque de valores también subyace al debate contemporáneo sobre libre comercio versus comercio justo. Muchos estadounidenses creen que China participa en un comercio internacional que puede ser libre pero no justo. En su opinión, al pagar a los trabajadores salarios inaceptablemente bajos y obligarlos a trabajar en condiciones inhumanas, China compite de manera injusta. Los chinos, a su vez, pueden replicar que es inaceptable que los países ricos, mientras defienden el libre comercio, intenten imponer barreras artificiales a las exportaciones de China.

intentando restringir la importación de productos "explotados".

Consideran injusto que se les impida explotar el único recurso que tienen en mayor abundancia: la mano de obra barata.

Por supuesto, la dificultad aquí es que no existe un objetivo. manera de definir "salarios inaceptablemente bajos" o "condiciones de trabajo inhumanas". Dadas las enormes diferencias internacionales que existen en el nivel de desarrollo económico y en los niveles de vida, es natural que lo que es un salario de hambre en Estados Unidos sea un salario atractivo en China (el promedio es el 10 por ciento del de Estados Unidos) y una fortuna. en la India (el promedio es el 2 por ciento del de Estados Unidos). De hecho, la mayoría de los estadounidenses partidarios del comercio justo no habrían comprado cosas hechas por sus propios abuelos, que trabajaban jornadas extremadamente largas en condiciones inhumanas. Hasta principios del siglo XX, la semana laboral media en Estados Unidos rondaba las sesenta horas. En aquel momento (en 1905, para ser más precisos), era un país en el que la Corte Suprema declaró inconstitucional una ley del estado de Nueva York que limitaba a diez horas la jornada laboral de los panaderos, alegando que "privaba al panadero de la libertad".

Visto así, el debate sobre el comercio justo es esencialmente sobre valores morales y decisiones políticas, y no sobre economía en el sentido habitual. Aunque se trata de una cuestión económica, no es algo sobre lo que los economistas, con sus herramientas técnicas, estén particularmente bien equipados para dictaminar.

Todo esto no significa que debamos adoptar una posición relativista y no criticar a nadie porque todo vale. Podemos (y lo hago) tener una opinión sobre la aceptabilidad de las normas laborales vigentes en China (o en cualquier otro país, en realidad) y tratar de hacer algo al respecto, sin creer que quienes tienen una opinión diferente están equivocados en algún aspecto. sentido absoluto. Aunque China no puede permitirse los salarios estadounidenses o las condiciones laborales suecas, ciertamente puede mejorar los salarios y las condiciones laborales de sus trabajadores. De hecho, muchos chinos no aceptan las condiciones imperantes y exigen regulaciones más estrictas. Pero la teoría económica (al menos la economía de libre mercado) no puede decir

Los salarios y las condiciones laborales "adecuadas" deberían estar en China.

Creo que ya no estamos en Francia.

En julio de 2008, con el sistema financiero del país en crisis, el gobierno estadounidense invirtió 200 mil millones de dólares en Fannie Mae y Freddie Mac, los prestamistas hipotecarios, y los nacionalizó.

Al presenciar esto, el senador republicano Jim Bunning de Kentucky denunció la acción como algo que sólo podría ocurrir en un país "socialista" como Francia.

Francia ya era bastante mala, pero el 19 de septiembre de 2008, el amado país del senador Bunning fue convertido en el mismísimo Imperio del Mal por el líder de su propio partido. Según el plan anunciado ese día por el Presidente George W. Bush y posteriormente denominado TARP (Programa de Alivio de Activos en Problemas), el gobierno de Estados Unidos debía utilizar al menos 700 mil millones de dólares del dinero de los contribuyentes para comprar los "activos tóxicos" que asfixian el sistema financiero. sistema.

El presidente Bush, sin embargo, no veía las cosas de esa manera. Sostuvo que, en lugar de ser "socialista", el plan era simplemente una continuación del sistema estadounidense de libre empresa, que "se basa en la convicción de que el gobierno federal debería interferir en el mercado sólo cuando sea necesario". Sólo que, en su opinión, nacionalizar una gran parte del sector financiero era sólo una de esas cosas necesarias.

La declaración del señor Bush es, por supuesto, un ejemplo supremo de Doble discurso político: una de las mayores intervenciones estatales en la historia de la humanidad se disfraza de otro proceso de mercado cotidiano. Sin embargo, con estas palabras el señor Bush expuso los frágiles cimientos sobre los que se asienta el mito del libre mercado. Como lo revela tan claramente la declaración, lo que es una intervención estatal necesaria y consistente con el capitalismo de libre mercado es en realidad una cuestión de opinión. No hay

límite científicamente definido para el libre mercado.

Si no hay nada sagrado en los límites particulares del mercado que existen, un intento de cambiarlos es tan legítimo como el intento de defenderlos. De hecho, la historia del capitalismo ha sido una lucha constante por los límites del mercado.

Muchas de las cosas que hoy están fuera del mercado han sido eliminadas por decisión política, más que por el proceso de mercado en sí: seres humanos, empleos gubernamentales, votos electorales, decisiones legales, plazas universitarias o medicamentos no certificados. Todavía hay intentos de comprar al menos algunas de estas cosas de forma ilegal (sobornando a funcionarios gubernamentales, jueces o votantes) o legalmente (utilizando abogados caros para ganar un pleito, donaciones a partidos políticos, etc.), pero, aunque ha habido movimientos En ambas direcciones, la tendencia ha sido hacia una menor mercantilización.

Para los bienes que todavía se comercializan, se han implementado más regulaciones. introducido con el tiempo. Incluso en comparación con hace unas décadas, ahora tenemos regulaciones mucho más estrictas sobre quién puede producir qué (por ejemplo, certificados para productores orgánicos o de comercio justo), cómo se pueden producir (por ejemplo, restricciones a la contaminación o las emisiones de carbono) y cómo se pueden vender (por ejemplo, normas sobre etiquetado de productos

Además, como reflejo de su naturaleza política, el proceso de El rediseño de los límites del mercado ha estado marcado en ocasiones por conflictos violentos. Los estadounidenses libraron una guerra civil por el libre comercio de esclavos (aunque el libre comercio de bienes —o la cuestión de los aranceles— también fue una cuestión importante).¹ El gobierno británico libró la Guerra del Opio contra China para lograr el libre comercio de opio. Las regulaciones sobre el libre mercado del trabajo infantil se implementaron sólo debido a las luchas de los reformadores sociales, como mencioné anteriormente. Hacer que los mercados libres de empleos o votos gubernamentales sean ilegales ha encontrado una fuerte resistencia por parte de los partidos políticos que compraron votos y repartieron empleos gubernamentales para recompensar a los leales. Estas prácticas llegaron a su fin sólo mediante una combinación de activismo político, reformas electorales y camb

en materia de contratación gubernamental.

Reconocer que los límites del mercado son ambiguos y no pueden determinarse de manera objetiva nos permite darnos cuenta de que la economía no es una ciencia como la física o la química, sino un ejercicio político. Es posible que los economistas del libre mercado quieran hacerle creer que los límites correctos del mercado pueden determinarse científicamente, pero esto es incorrecto. Si los límites de lo que estás estudiando no pueden determinarse científicamente, lo que estás haciendo no es una ciencia.

Visto así, oponerse a una nueva regulación es decir que la El status quo, por injusto que sea desde el punto de vista de algunas personas, no debe cambiarse. Decir que se debe abolir una regulación existente es decir que se debe ampliar el dominio del mercado, lo que significa que aquellos que tienen dinero deben tener más poder en esa área, ya que el mercado se rige según el principio de un dólar, un voto. .

Así, cuando los economistas del libre mercado dicen que una determinada regulación no debería introducirse porque restringiría la "libertad" de un determinado mercado, simplemente están expresando una opinión política de que rechazan los derechos que deben ser defendidos por la ley propuesta. . Su manto ideológico es fingir que su política no es realmente política, sino más bien una verdad económica objetiva, mientras que la política de otras personas es política. Sin embargo, tienen tantas motivaciones políticas como sus oponentes.

Romper con la ilusión de la objetividad del mercado es el primer paso hacia la comprensión del capitalismo.

cosa 2

Las empresas no deberían gestionarse en interés de sus propietarios

lo que te dicen

Los accionistas poseen empresas. Por lo tanto, las empresas deben gestionarse en función de sus intereses. No es simplemente un argumento moral.

A los accionistas no se les garantiza ningún pago fijo, a diferencia de los empleados (que tienen salarios fijos), los proveedores (a quienes se les paga precios específicos), los bancos prestamistas (a quienes se les paga tasas de interés fijas) y otros involucrados en el negocio. Los ingresos de los accionistas varían según el desempeño de la empresa, lo que les brinda el mayor incentivo para garantizar que la empresa tenga un buen desempeño. Si la empresa quiebra, los accionistas lo pierden todo, mientras que otros "stakeholders" obtienen al menos algo. Por lo tanto, los accionistas corren el riesgo que otros involucrados en la empresa no lo hacen, lo que los incentiva a maximizar el desempeño de la empresa.

Cuando se dirige una empresa para los accionistas, se maximizan sus beneficios (lo que queda después de realizar todos los pagos fijos), lo que también maximiza su contribución social.

lo que no te dicen

Los accionistas pueden ser los propietarios de las corporaciones pero, como son los más móviles de los 'stakeholders', a menudo son los que menos les importan.

soy el futuro a largo plazo de la empresa (a menos que sean tan grandes que realmente no puedan vender sus acciones sin perturbar gravemente el negocio). En consecuencia, los accionistas, especialmente pero no exclusivamente los más pequeños, prefieren estrategias corporativas que maximicen las ganancias a corto plazo, generalmente a costa de inversiones a largo plazo, y maximicen los dividendos de esas ganancias, lo que debilita aún más las perspectivas de largo plazo de las empresas. la empresa reduciendo la cantidad de beneficios retenidos que pueden utilizarse para reinvertir.

Dirigir la empresa para los accionistas a menudo reduce su potencial de crecimiento a largo plazo.

Karl Marx defiende el capitalismo

Probablemente hayas notado que muchos nombres de empresas en el mundo de habla inglesa vienen con la letra L – PLC, LLC, Ltd, etc. La letra L en estos acrónimos significa 'limitada', abreviatura de 'limitada responsabilidad' - sociedad anónima (PLC), sociedad de responsabilidad limitada (LLC) o simplemente sociedad limitada (Ltd). Responsabilidad limitada significa que los inversores de la empresa perderán sólo lo que hayan invertido (sus 'acciones'), en caso de quiebra.

Sin embargo, es posible que no te hayas dado cuenta de que la palabra L, que es decir, la responsabilidad limitada, es lo que ha hecho posible el capitalismo moderno. Hoy en día, esta forma de organizar una empresa se da por sentada, pero no siempre fue así.

Antes de la invención de la sociedad de responsabilidad limitada en la Europa del siglo XVI –o la sociedad anónima, como se la conocía en sus inicios– los empresarios tenían que arriesgarlo todo cuando iniciaban una empresa. Cuando digo todo, en realidad me refiero a todo, no sólo a la propiedad personal (la responsabilidad ilimitada significaba que un empresario fallido tenía que vender todas sus propiedades personales para pagar todas las deudas) sino también la libertad personal (podían acudir a una oficina de deudores).

prisión, en caso de que no cumplan con sus deudas). Teniendo esto en cuenta, es casi un milagro que alguien estuviera dispuesto a iniciar un negocio.

Desafortunadamente, incluso después de la invención de la responsabilidad limitada, en la práctica era muy difícil utilizarla hasta mediados del siglo XIX: se necesitaba una carta real para establecer una sociedad de responsabilidad limitada (o una carta gubernamental en una república). Se creía que quienes administraban una sociedad de responsabilidad limitada sin poseerla al 100 por ciento correrían riesgos excesivos, porque parte del dinero que arriesgaban no era suyo. Al mismo tiempo, los inversores no directivos de una sociedad de responsabilidad limitada también se volverían menos vigilantes a la hora de controlar a los gestores, ya que sus riesgos estaban limitados (en sus respectivas inversiones). Adam Smith, el padre de la economía y santo patrón del capitalismo de libre mercado, se opuso a la responsabilidad limitada por estos motivos. Es famosa su frase de que "los directores de las sociedades [por acciones]... siendo administradores más del dinero de otras personas que del suyo propio, no se puede esperar que lo vigilen con la misma ansiosa vigilancia con la que los socios de una empresa privada la copartnerity [es decir, la sociedad, que exige responsabilidad ilimitada] con frecuencia vela por los suyos propios".¹ Por lo tanto, los países normalmente

concedían responsabilidad limitada sólo a empresas excepcionalmente grandes y arriesgadas que se consideraban de interés nacional, como la Compañía Holandesa de las Indias Orientales que estableció creada en 1602 (y su archirrival, la Compañía Británica de las Indias Orientales) y la tristemente célebre Compañía de los Mares del Sur de Gran Bretaña, cuya burbuja especulativa en torno a la cual en 1721 dio mala fama a las sociedades de responsabilidad limitada durante genera

Sin embargo, a mediados del siglo XIX, con el surgimiento de industrias de gran escala como las ferroviarias, la siderúrgica y la química, la necesidad de una responsabilidad limitada se hizo sentir cada vez más agudamente. Muy pocas personas tenían una fortuna suficiente para poner en marcha una acería o un ferrocarril por sí solos, por lo que, empezando por Suecia en 1844 y seguida por Gran Bretaña en 1856, los países de Europa occidental y América del Norte

Machine Translated by Google
hizo que la responsabilidad limitada estuviera generalmente disponible, principalmente en las décadas de 1860 y 1870.

Sin embargo, persistieron las sospechas sobre la responsabilidad limitada. Incluso a finales del siglo XIX, unas décadas después de la introducción de la responsabilidad limitada generalizada, los pequeños empresarios en Gran Bretaña "que, estando activamente a cargo de una empresa así como de su propietario, buscaban limitar la responsabilidad por sus deudas mediante el mecanismo de constitución [responsabilidad limitada]" estaban mal vistos, según una influyente historia del espíritu empresarial en Europa occidental.² Curiosamente, una de las

primeras personas que se dio cuenta de la importancia de la responsabilidad limitada para el desarrollo del capitalismo fue Karl Marx, el supuesto archienemigo del capitalismo. A diferencia de muchos de sus defensores contemporáneos del libre mercado (y antes de Adam Smith), que se oponían a la responsabilidad limitada, Marx entendió cómo permitiría la movilización de grandes sumas de capital que eran necesarias para las industrias pesadas y químicas emergentes al reducir el riesgo para inversores individuales. En un escrito de 1865, cuando el mercado de valores todavía era en gran medida un espectáculo secundario del drama capitalista, Marx tuvo la previsión de llamar a la sociedad anónima "la producción capitalista en su más alto desarrollo".

Al igual que sus oponentes del libre mercado, Marx era consciente y criticaba la tendencia a la responsabilidad limitada para fomentar una toma excesiva de riesgos por parte de los directivos. Sin embargo, Marx lo consideró un efecto secundario del enorme progreso material que esta innovación institucional estaba a punto de traer. Por supuesto, al defender el "nuevo" capitalismo contra sus críticos del libre mercado, Marx tenía un motivo oculto. Pensaba que la sociedad anónima era un "punto de transición" al socialismo en el sentido de que separaba la propiedad de la gestión, haciendo posible eliminar a los capitalistas (que ahora no gestionan la empresa) sin poner en peligro el progreso material que el capitalismo había logrado.

La muerte de la clase capitalista

La predicción de Marx de que un nuevo capitalismo basado en sociedades anónimas allanaría el camino para el socialismo no se ha hecho realidad. Sin embargo, su predicción de que la nueva institución de responsabilidad limitada generalizada colocaría las fuerzas productivas del capitalismo en un nuevo plano resultó extremadamente profética.

Durante finales del siglo XIX y principios del XX, la responsabilidad limitada aceleró enormemente la acumulación de capital y el progreso tecnológico. El capitalismo pasó de ser un sistema formado por las fábricas de alfileres, carniceros y panaderos de Adam Smith, con un máximo de decenas de empleados y administrado por un único propietario, a un sistema de enormes corporaciones que contrataban a cientos o incluso miles de empleados, incluidos los propios altos directivos. , con estructuras organizativas complejas.

Inicialmente, el tan temido problema de incentivos gerenciales de las sociedades de responsabilidad limitada —que los gerentes, jugando con el dinero de otras personas, asumieran riesgos excesivos— no parecía importar mucho. En los primeros días de la responsabilidad limitada, muchas empresas grandes estaban dirigidas por un empresario carismático —como Henry Ford, Thomas Edison o Andrew Carnegie— que poseía una parte importante de la empresa. Aunque estos copropietarios-gerentes podían abusar de su posición y asumir riesgos excesivos (lo que a menudo hacían), eso tenía un límite. Al poseer una gran parte de la empresa, se perjudicarían si tomaban una decisión demasiado arriesgada. Además, muchos de estos gerentes propietarios parciales eran hombres de capacidad y visión excepcionales, por lo que incluso sus decisiones mal incentivadas fueron a menudo superiores a las tomadas por la mayoría de esos gerentes propietarios plenos bien incentivados.

Sin embargo, a medida que pasaba el tiempo, apareció una nueva clase de profesionales. Surgieron gerentes para reemplazar a estos carismáticos empresarios. A medida que las empresas crecían en tamaño, se hacía cada vez más difícil para alguien poseer una parte importante de sus acciones.

Aunque en algunos países europeos, como Suecia, las familias fundadoras (o las fundaciones de su propiedad) se mantuvieron como accionistas dominantes, gracias a la autorización legal para emitir nuevas acciones con acciones más pequeñas (normalmente el 10 por ciento, a veces incluso el 0,1 por ciento). ciento) derechos de voto. Con estos cambios, los directivos profesionales se convirtieron en los actores dominantes y los accionistas se volvieron cada vez más pasivos a la hora de determinar la forma en que se gestionaban las empresas.

A partir de la década de 1930, se habló cada vez más del nacimiento del capitalismo gerencial, donde los capitalistas en el sentido tradicional –los “capitanes de la industria”, como solían llamarlos los victorianos– habían sido reemplazados por burócratas de carrera (burócratas del sector privado, pero burócratas sin embargo). Existía una creciente preocupación de que estos gerentes contratados dirigieran las empresas por sus propios intereses, en lugar de los intereses de sus propietarios legales, es decir, los accionistas. Se argumentaba que cuando deberían maximizar las ganancias, estos gerentes estaban maximizando las ventas (para maximizar el tamaño de la empresa y, por lo tanto, su propio prestigio) y sus propios beneficios, o, peor aún, se involucraban directamente en proyectos de prestigio que aumentaban enormemente sus egos. pero poco a los beneficios de la empresa y, por tanto, a su valor (medido esencialmente por su capitalización bursátil).

Algunos aceptaron el surgimiento de los gerentes profesionales como un fenómeno inevitable, si no totalmente bienvenido. Joseph Schumpeter, el economista estadounidense nacido en Austria, famoso por su teoría del emprendimiento (ver [Cosa 15](#)), argumentó en la década de 1940 que, con la creciente escala de las empresas y la introducción de principios científicos en la investigación y el desarrollo corporativo, los heroicos empresarios del capitalismo temprano serían reemplazados por gerentes profesionales burocráticos. Schumpeter creía que esto reduciría el dinamismo del capitalismo, pero lo consideraba inevitable. En un escrito de la década de 1950, John Kenneth Galbraith, economista estadounidense nacido en Canadá, también argumentó que el surgimiento de grandes corporaciones administradas por profesionales

era inevitable, por lo tanto, que la única manera de proporcionar "fuerzas compensatorias" a esas empresas era a través de una mayor regulación gubernamental y un mayor poder sindical.

Sin embargo, durante décadas después de eso, los defensores más acérrimos de la propiedad privada han creído que los incentivos gerenciales deben diseñarse de tal manera que los gerentes maximicen las ganancias. Muchos cerebros brillantes habían trabajado en este problema del "diseño de incentivos", pero el "santo grial" resultó difícil de alcanzar. Los gerentes siempre pueden encontrar una manera de respetar la letra del contrato pero no el espíritu, especialmente cuando no es fácil para los accionistas verificar si el pobre desempeño de las ganancias por parte de un gerente fue el resultado de no prestar suficiente atención a las cifras de ganancias o de la debida atención. a fuerzas más allá de su control.

¿El santo grial o una alianza impía?

Y luego, en la década de 1980, se encontró el santo grial. Se le llamó principio de maximización del valor para los accionistas. Se argumentó que los directivos profesionales deberían ser recompensados según la cantidad que puedan dar a los accionistas. Para lograr esto, se argumentaba, primero es necesario maximizar las ganancias mediante una reducción implacable de los costos: masa salarial, inversiones, inventarios, gerentes de nivel medio, etc. En segundo lugar, la mayor parte posible de estas ganancias debe distribuirse entre los accionistas, mediante dividendos y recompras de acciones. Para alentar a los gerentes a comportarse de esta manera, es necesario aumentar la proporción de sus paquetes de compensación que representan las opciones sobre acciones, de modo que se identifiquen más con los intereses de los accionistas. La idea fue defendida no sólo por los accionistas, sino también por muchos directivos profesionales, entre los que destaca Jack Welch, durante mucho tiempo presidente de General Electric (GE), que es

A menudo se le atribuye haber acuñado el término "valor para los accionistas" en un discurso de 1981.

Poco después del discurso de Welch, la maximización del valor para los accionistas se convirtió en el espíritu de la época del mundo empresarial estadounidense. Al principio, pareció funcionar muy bien tanto para los directivos como para los accionistas. La participación de las ganancias en el ingreso nacional, que había mostrado una tendencia descendente desde los años 1960, aumentó marcadamente a mediados de los años 1980 y ha mostrado una tendencia ascendente desde entonces.³ Y los accionistas obtuvieron una mayor proporción de esas ganancias en forma de dividendos, mientras que el el valor de sus acciones aumenta. Los beneficios distribuidos como porcentaje del beneficio corporativo total de Estados Unidos se situaron entre el 35 y el 45 por ciento entre los años cincuenta y setenta, pero han seguido una tendencia ascendente desde finales de los setenta y ahora se sitúan en torno al 60 por ciento.⁴ Los directivos vieron su la compensación se disparó (ver [Cosa 14](#)), pero los accionistas dejaron de cuestionar sus paquetes salariales, ya que estaban contentos con los precios de las acciones y los dividendos en constante aumento. La práctica pronto se extendió a otros países, más fácilmente a países como Gran Bretaña, que tenía una estructura de poder corporativo y una cultura gerencial similar a la de Estados Unidos, y menos fácilmente a otros países, como veremos más adelante.

Ahora bien, toda esta alianza impía entre los directivos profesionales y los accionistas se financió presionando a los demás interesados en la empresa (razón por la cual se ha extendido mucho más lentamente a otros países ricos donde los otros interesados tienen una mayor fuerza relativa).

Se recortaron puestos de trabajo sin piedad, muchos trabajadores fueron despedidos y recontratados como mano de obra no sindicalizada con salarios más bajos y menos beneficios, y se suprimieron los aumentos salariales (a menudo mediante la reubicación o la subcontratación desde países con salarios bajos, como China e India, o la amenaza de hacerlo). Los proveedores y sus trabajadores también se vieron presionados por los continuos recortes en los precios de adquisición, mientras que el gobierno fue presionado para reducir las tasas impositivas corporativas y/o proporcionar más subsidios, con la ayuda de la amenaza de reubicarse en países con tasas impositivas corporativas más bajas y /o mas alto

Subvenciones empresariales. Como resultado, la desigualdad de ingresos se disparó (ver [Cosa 13](#)) y en un boom corporativo aparentemente interminable (que terminó, por supuesto, en 2008), la gran mayoría de las poblaciones estadounidense y británica sólo pudieron compartir la (aparente) prosperidad a través del endeudamiento. a tasas sin precedentes.

La redistribución inmediata del ingreso en ganancias fue mala suficiente, pero la participación cada vez mayor de las ganancias en el ingreso nacional desde la década de 1980 tampoco se ha traducido en mayores inversiones (ver [Cosa 13](#)). En realidad, la inversión como proporción de la producción nacional estadounidense ha caído, en lugar de aumentar, del 20,5 por ciento en la década de 1980 al 18,7 por ciento desde entonces (1990-2009). Podría haber sido aceptable si esta menor tasa de inversión hubiera sido compensada por un uso más eficiente del capital, generando un mayor crecimiento. Sin embargo, la tasa de crecimiento del ingreso per cápita en Estados Unidos cayó de alrededor del 2,6 por ciento anual en las décadas de 1960 y 1970 al 1,6 por ciento durante 1990-2009, el apogeo del capitalismo accionario. En Gran Bretaña, donde se estaban produciendo cambios similares en el comportamiento empresarial, las tasas de crecimiento del ingreso per cápita cayeron del 2,4 por ciento en las décadas de 1960 y 1970, cuando el país supuestamente padecía la "enfermedad británica", al 1,7 por ciento durante el período 1990-2009. De modo que gestionar empresas en interés de los accionistas ni siquiera beneficia a la economía en el sentido medio (es decir, ignorando la redistribución ascendente del ingreso).

Esto no es todo. Lo peor de la maximización del valor para los accionistas es que ni siquiera beneficia mucho a la propia empresa. La forma más fácil para que una empresa maximice sus ganancias es reducir el gasto, ya que aumentar los ingresos es más difícil: recortando la masa salarial mediante recortes de empleo y reduciendo el gasto de capital minimizando la inversión.

Sin embargo, generar mayores ganancias es sólo el comienzo de la maximización del valor para los accionistas. La proporción máxima de los beneficios así generados debe entregarse a los accionistas en forma de dividendos más elevados. O la empresa utiliza parte de los beneficios para recomprar sus propias acciones,

manteniendo así los precios de las acciones altos y, por lo tanto, redistribuyendo indirectamente aún más ganancias a los accionistas (que pueden obtener mayores ganancias de capital si deciden vender algunas de sus acciones). Las recompras de acciones solían representar menos del 5 por ciento de las ganancias corporativas estadounidenses durante décadas hasta principios de los años 1980, pero han seguido aumentando desde entonces y alcanzaron una proporción épica del 90 por ciento en 2007 y un absurdo 280 por ciento en 2008.⁵ Williamazon, el economista empresarial estadounidense estima que, si GM no hubiera gastado los 20.400 millones de dólares que gastó en recompras de acciones entre 1986 y 2002 y los hubiera depositado en el banco (con un rendimiento anual después de impuestos del 2,5 por ciento), no habría tenido problemas para encontrar los 35 mil millones de dólares que necesitaba para evitar la bancarrota en 2009.⁶ Y en todo este exceso de ganancias, los gerentes profesionales también se benefician enormemente, ya que ellos mismos poseen muchas acciones a través de opciones sobre acciones.

Todo esto perjudica las perspectivas a largo plazo de la empresa. La reducción de puestos de trabajo puede aumentar la productividad en el corto plazo, pero puede tener consecuencias negativas a largo plazo. Tener menos trabajadores significa una mayor intensidad del trabajo, lo que hace que los trabajadores se cansen y sean más propensos a cometer errores, lo que reduce la calidad del producto y, por tanto, la reputación de la empresa. Más importante aún, la mayor inseguridad, derivada de la constante amenaza de recortes de empleos, desalienta a los trabajadores a invertir en la adquisición de habilidades específicas de la empresa, erosionando el potencial productivo de la empresa. Los mayores dividendos y las mayores recompras de acciones propias reducen las ganancias retenidas, que son las principales fuentes de inversión corporativa en Estados Unidos y otros países capitalistas ricos, y por lo tanto reducen la inversión. Los impactos de la reducción de la inversión tal vez no se sientan en el corto plazo, pero en el largo plazo hacen que la tecnología de una empresa retroceda y amenazan su propia supervivencia.

¿Pero no les importaría a los accionistas? Como propietarios de la empresa, ¿no tienen más que perder si su empresa decae a largo plazo? ¿El objetivo de alguien que es propietario de un activo –ya sea una casa, un terreno o una empresa– no es que se preocupe por su productividad a largo plazo? Si

Los propietarios están permitiendo que todo esto suceda, argumentarían los defensores del status quo, debe ser porque eso es lo que quieren, por muy loco que pueda parecer a los de afuera.

Lamentablemente, a pesar de ser los dueños legales del En una empresa, los accionistas son los que están menos comprometidos entre los distintos stakeholders con la viabilidad a largo plazo de la empresa. Esto se debe a que son los que pueden salir de la empresa con mayor facilidad: sólo necesitan vender sus acciones, si es necesario con una ligera pérdida, siempre y cuando sean lo suficientemente inteligentes como para no aferrarse a una causa perdida durante demasiado tiempo. Por el contrario, es más difícil para otras partes interesadas, como trabajadores y proveedores, salir de la empresa y encontrar otro compromiso, porque es probable que hayan acumulado habilidades y bienes de capital (en el caso de los proveedores) que son específicos del negocio. empresas con las que hacen negocios. Por lo tanto, tienen un mayor interés en la viabilidad a largo plazo de la empresa que la mayoría de los accionistas. Esta es la razón por la que maximizar el valor para los accionistas es malo para la empresa, así como para el resto de la economía.

La idea más tonta del mundo.

La responsabilidad limitada ha permitido enormes avances en el poder productivo humano al permitir la acumulación de enormes cantidades de capital, precisamente porque ha ofrecido a los accionistas una salida fácil, reduciendo así el riesgo involucrado en cualquier inversión. Sin embargo, al mismo tiempo, esta misma facilidad de salida es exactamente lo que convierte a los accionistas en guardianes poco fiables del futuro a largo plazo de una empresa.

Esta es la razón por la que la mayoría de los países ricos fuera del mundo angloamericano han tratado de reducir la influencia de los accionistas flotantes y mantener (o incluso crear) un grupo de partes interesadas a largo plazo (incluidos algunos accionistas) a través de diversos medios formales e informales. En muchos

En muchos países, el gobierno ha tenido una participación accionaria considerable en empresas clave –ya sea directamente (por ejemplo, Renault en Francia, Volkswagen en Alemania) o indirectamente a través de la propiedad de bancos estatales (por ejemplo, Francia, Corea)– y ha actuado como un accionista estable. Como se mencionó anteriormente, países como Suecia permitieron derechos de voto diferenciales para diferentes clases de acciones, lo que permitió a las familias fundadoras conservar un control significativo sobre la corporación y al mismo tiempo recaudar capital adicional. En algunos países, existen representaciones formales de los trabajadores, que tienen una mayor orientación a largo plazo que los accionistas flotantes, en la dirección de las empresas (por ejemplo, la presencia de representantes sindicales en los consejos de supervisión de las empresas en Alemania). En Japón, las empresas han minimizado la influencia de los accionistas flotantes mediante la participación cruzada entre empresas amigas. Como resultado, a los gerentes profesionales y a los accionistas flotantes les ha resultado mucho más difícil formar la "alianza impía" en estos países, aunque ellos también prefieren el modelo de maximización del valor para los accionistas, dados sus obvios beneficios para ellos.

Al estar fuertemente influenciadas, si no totalmente controladas, por partes interesadas a largo plazo, las empresas de estos países no despiden trabajadores, presionan a los proveedores, descuidan las inversiones y utilizan las ganancias para dividendos y recompras de acciones con tanta facilidad como lo hacen las empresas estadounidenses y británicas. Todo esto significa que a largo plazo pueden ser más viables que las empresas estadounidenses o británicas. Basta pensar en la forma en que General Motors ha desperdiciado su dominio absoluto de la industria automovilística mundial y finalmente ha quebrado mientras estaba a la vanguardia de la maximización del valor para los accionistas al reducir constantemente su tamaño y abstenerse de invertir (ver Cosa 18). La debilidad de la estrategia de corto plazo de la dirección de GM ha sido evidente al menos desde finales de los años 1980, pero la estrategia continuó hasta su quiebra en 2009, porque hizo felices tanto a los directivos como a los accionistas incluso al tiempo que debilitaba a la e

Madrigal, 2011) Las empresas en interés de accionistas flotantes no

sólo es injusto sino también ineficiente, no sólo para la economía nacional sino también para la propia empresa.

Como confesó recientemente Jack Welch, el valor para los accionistas es probablemente la "idea más tonta del mundo".

cosa 3

La mayoría de las personas en los países ricos ganan más de lo que deberían

lo que te dicen

En una economía de mercado, las personas son recompensadas según su productividad. A los liberales descorazonados puede resultarles difícil aceptar que a un sueco se le pague cincuenta veces más que a un indio por el mismo trabajo, pero eso es un reflejo de sus productividades relativas. Los intentos de reducir artificialmente estas diferencias –por ejemplo, introduciendo una legislación sobre salario mínimo en la India– sólo conducen a una recompensa injusta e ineficiente de los talentos y esfuerzos individuales. Sólo un mercado laboral libre puede recompensar a las personas de manera eficiente.

lo que no te dicen

Las brechas salariales entre países ricos y pobres no se deben principalmente a diferencias en la productividad individual sino principalmente al control de la inmigración. Si hubiera libre migración, la mayoría de los trabajadores de los países ricos podrían ser, y serían, reemplazados por trabajadores de los países pobres. En otras palabras, los salarios están en gran medida determinados políticamente. La otra cara de la moneda es que los países pobres no lo son por sus habitantes pobres, muchos de los cuales pueden competir con sus rivales.

sus homólogos de los países ricos, sino gracias a sus gentes ricas, la mayoría de las cuales no pueden hacer lo mismo. Sin embargo, esto no significa que los ricos de los países ricos puedan darse palmaditas en la espalda por su brillantez individual. Sus altas productividades sólo son posibles gracias a las instituciones colectivas históricamente heredadas en las que se basan. Si queremos construir una sociedad verdaderamente justa, debemos rechazar el mito de que a todos nos pagan según nuestro valor individual.

Sigue recto... o esquivas a la vaca (y también al rickshaw)

Un conductor de autobús en Nueva Delhi gana alrededor de 18 rupias la hora. Su equivalente en Estocolmo cobra unas 130 coronas, lo que en el verano de 2009 ascendía a unas 870 rupias.

En otras palabras, el conductor sueco gana casi cincuenta veces más que su equivalente indio.

La economía de libre mercado nos dice que, si algo es más caro que otro producto comparable, debe ser porque es mejor. En otras palabras, en los mercados libres, los productos (incluidos los servicios laborales) reciben el pago que merecen. Entonces, si a un conductor sueco (llamémosle Sven) se le paga cincuenta veces más que a un conductor indio (llamémosle Ram), debe ser porque Sven es cincuenta veces más productivo como conductor de autobús que Ram.

Algunos economistas del libre mercado (aunque no todos) pueden admitir que, en el corto plazo, la gente puede pagar un precio excesivamente alto por un producto debido a una moda pasajera o una moda. Por ejemplo, la gente pagó precios ridículos por esos "activos tóxicos" durante el reciente auge financiero (que se ha convertido en la mayor recesión desde la Gran Depresión) porque estaban atrapadas en un frenesí especulativo. Sin embargo, argumentarían, este tipo de cosas no pueden durar mucho tiempo, ya que la gente tarde o temprano descubre el verdadero valor

dieciseis). Del mismo modo, incluso si un trabajador poco calificado logra de alguna manera conseguir un trabajo bien remunerado mediante engaños (por ejemplo, falsificando un certificado) o fanfarroneando en una entrevista, pronto será despedido y reemplazado, porque rápidamente se hará evidente que no tiene la productividad para justificar su salario. Entonces, según el razonamiento, si a Sven le pagan cincuenta veces más que a Ram, debe estar produciendo cincuenta veces más que Ram.

¿Pero es esto lo que realmente está pasando? Para empezar, ¿es posible que alguien conduzca cincuenta veces mejor que otro? Incluso si de alguna manera logramos encontrar una manera de medir cuantitativamente la calidad de la conducción, ¿es posible este tipo de brecha de productividad en la conducción? Quizás lo sea, si comparamos a pilotos de carreras profesionales como Michael Schumacher o Lewis Hamilton con algún joven de dieciocho años particularmente descoordinado que acaba de aprobar su examen de conducción. Sin embargo, no puedo imaginarme cómo un conductor de autobús normal puede conducir cincuenta veces mejor que otro.

Además, en todo caso, Ram probablemente sería mucho más conductor experto que Sven. Por supuesto, Sven puede ser un buen conductor para los estándares suecos, pero ¿alguna vez en su vida ha tenido que esquivar una vaca, algo que Ram tiene que hacer con regularidad? La mayor parte del tiempo, lo que se requiere de Sven es la capacidad de conducir en línea recta (OK, más o menos algunas maniobras evasivas para lidiar con conductores ebrios los sábados por la noche), mientras que Ram tiene que negociar su camino casi cada minuto de su conducción. carros de bueyes, rickshaws y bicicletas apiladas con cajas de hasta tres metros de altura. Entonces, según la lógica del libre mercado, a Ram se le debería pagar más que a Sven, y no al

En respuesta, un economista de libre mercado podría argumentar que a Sven se le paga más porque tiene más "capital humano", es decir, habilidades y conocimientos acumulados a través de la educación y la formación. De hecho, es casi seguro que Sven se graduó de la escuela secundaria, con doce años de educación en su haber, mientras que Ram probablemente apenas sabe leer y escribir, habiendo completado solo cinco años de educación en su aldea en Rajahstan.

Sin embargo, poco del capital humano adicional adquirido por Sven en sus siete años adicionales de escolaridad sería relevante para conducir autobuses (ver Cosa 17). No necesita ningún conocimiento sobre los cromosomas humanos ni sobre la guerra de Suecia con Rusia en 1809 para conducir bien su autobús. Así que el capital humano extra de Sven no puede explicar por qué le pagan cincuenta veces más que a Ram.

La razón principal por la que a Sven se le paga cincuenta veces más que a Ram es, para decirlo sin rodeos, el proteccionismo: los trabajadores suecos están protegidos de la competencia de los trabajadores de la India y otros países pobres mediante el control de la inmigración. Si se piensa en ello, no hay ninguna razón por la que todos los conductores de autobuses suecos, o en realidad la mayor parte de la fuerza laboral en Suecia (y la de cualquier otro país rico), no puedan ser reemplazados por algunos indios, chinos o ghaneses. La mayoría de estos extranjeros estarían contentos con una fracción de los salarios que reciben los trabajadores suecos, mientras que todos ellos podrían realizar el trabajo al menos igual de bien, o incluso mejor. Y no estamos hablando simplemente de trabajadores poco cualificados, como los limpiadores o los barrenderos. Hay un gran número de ingenieros, banqueros y programadores informáticos esperando en Shanghai, Nairobi o Quito, que pueden reemplazar fácilmente a sus homólogos en Estocolmo, Linköping y Malmö. Sin embargo, estos trabajadores no pueden ingresar al mercado laboral sueco porque no pueden migrar libremente a Suecia debido al control de inmigración. Como resultado, los trabajadores suecos pueden cobrar cincuenta veces los salarios de los trabajadores indios, a pesar de que muchos de ellos no tienen tasas de productividad superiores a las de los trabajadores indios.

Elefante en el cuarto

proveniente de la habitación. Muestra que los niveles de vida de la gran mayoría de la gente en los países ricos dependen fundamentalmente de la existencia del control más draconiano sobre sus mercados laborales: el control de la inmigración. A pesar de esto, el control de la inmigración es invisible para muchos y deliberadamente ignorado por otros cuando hablan de las virtudes del libre mercado.

Ya he argumentado (ver [Tema 1](#)) que realmente no existe un mercado libre, pero el ejemplo del control de la inmigración revela el enorme alcance de la regulación del mercado que tenemos en economías supuestamente de libre mercado pero que no vemos.

Si bien se quejan de la legislación sobre salario mínimo, las regulaciones sobre las horas de trabajo y varias barreras de entrada "artificiales" al mercado laboral impuestas por los sindicatos, pocos economistas siquiera mencionan el control de la inmigración como una de esas desagradables regulaciones que obstaculizan el funcionamiento del mercado laboral libre. Casi ninguno de ellos aboga por la abolición del control de la inmigración. Pero, para ser coherentes, también deberían defender la libre inmigración. El hecho de que pocos de ellos lo hagan prueba una vez más mi punto en la Cosa 1 de que los límites del mercado están políticamente determinados y que los economistas del libre mercado son tan "políticos" como aquellos que quieren regular los mercados.

Por supuesto, al criticar la inconsistencia de los economistas del libre mercado sobre el control de la inmigración, no estoy argumentando que el control de la inmigración deba ser abolido; no necesito hacerlo porque (como ya habrás notado) no soy un ciudadano libre. -economista de mercado.

Los países tienen derecho a decidir cuántos inmigrantes aceptan y en qué sectores del mercado laboral. Todas las sociedades tienen capacidades limitadas para absorber inmigrantes, que a menudo tienen orígenes culturales muy diferentes, y sería un error exigir que un país supere ese límite. Una afluencia demasiado rápida de inmigrantes no sólo conducirá a un aumento repentino de la competencia por los empleos, sino que también estirará las infraestructuras físicas y sociales, como la vivienda y la atención médica, y creará tensiones con la población residente.

igual de importante, aunque no tan fácilmente cuantificable, es la cuestión de la identidad nacional. Es un mito —un mito necesario, pero un mito al fin y al cabo— que las naciones tienen identidades nacionales inmutables que no pueden ni deben cambiarse. Sin embargo, si llegan demasiados inmigrantes al mismo tiempo, la sociedad receptora tendrá problemas para crear una nueva identidad nacional, sin la cual puede resultarle difícil mantener la cohesión social. Esto significa que es necesario controlar la velocidad y la escala de la inmigración.

Esto no quiere decir que las actuales políticas de inmigración de los países ricos no puedan mejorarse. Si bien la capacidad de cualquier sociedad para absorber inmigrantes es limitada, no es que la población total sea fija. Las sociedades pueden decidir estar más o menos abiertas a los inmigrantes adoptando diferentes actitudes y políticas sociales hacia la inmigración. También en términos de la composición de los inmigrantes, la mayoría de los países ricos están aceptando demasiadas personas "incorrectas" desde el punto de vista de los países en desarrollo. Algunos países prácticamente venden sus pasaportes mediante esquemas en los que aquellos que aportan más de una determinada cantidad de "inversión" son admitidos más o menos inmediatamente. Este plan no hace más que agravar la escasez de capital que sufren la mayoría de los países en desarrollo. Los países ricos también contribuyen a la fuga de cerebros de los países en desarrollo al aceptar más fácilmente a personas con mayores habilidades. Se trata de personas que podrían haber contribuido más al desarrollo de sus propios países que los inmigrantes no cualificados si hubieran permanecido en sus países de origen.

¿Son los países pobres pobres debido a su gente pobre?

Nuestra historia sobre los conductores de autobús no sólo expone el mito de que a todos se les paga de manera justa, según ella misma.

valioso en un mercado libre, sino que también nos proporciona una visión importante de la causa de la pobreza en los países en desarrollo.

Mucha gente piensa que los países pobres son pobres porque de su gente pobre. De hecho, los ricos de los países pobres suelen culpar de la pobreza de sus países a la ignorancia, la pereza y la pasividad de sus pobres. Si tan solo sus compatriotas trabajaran como los japoneses, llevaran el tiempo como los alemanes y fueran inventivos como los estadounidenses (muchas de estas personas te lo dirían, si les escucharas) su país sería rico.

Aritméticamente hablando, es cierto que los pobres son los aquellos que reducen el ingreso nacional promedio en los países pobres. Sin embargo, los ricos de los países pobres no se dan cuenta de que sus países son pobres no por sus pobres sino por ellos mismos. Volviendo a nuestro ejemplo de conductor de autobús, la razón principal por la que a Sven se le paga cincuenta veces más que a Ram es que comparte su mercado laboral con otras personas que son mucho más de cincuenta veces más productivas que sus homólogos indios.

Incluso si el salario medio en Suecia es unas cincuenta veces más alto que el salario medio en la India, la mayoría de los suecos ciertamente no son cincuenta veces más productivos que sus homólogos indios. Muchos de ellos, incluido Sven, probablemente sean menos hábiles. Pero hay algunos suecos (esos altos directivos, científicos e ingenieros de empresas líderes a nivel mundial como Ericsson, Saab y SKF) que son cientos de veces más productivos que sus equivalentes indios, por lo que la productividad nacional media de Suecia acaba situándose en la región del cincuenta veces mayor que la de la India.

En otras palabras, los pobres de los países pobres suelen ser capaces de defenderse de sus homólogos de los países ricos. Son los ricos de los países pobres los que no pueden hacer eso. Es su baja productividad relativa lo que hace que sus países sean pobres, por lo que su diatriba habitual de que sus países son pobres debido a toda esa gente pobre está totalmente fuera de lugar. En lugar de culpar a sus propios pobres por

mostrando al país hacia abajo, los ricos de los países pobres deberían preguntarse por qué no pueden sacar al resto de sus países hacia arriba tanto como lo hacen los ricos de los países ricos.

Finalmente, una palabra de advertencia a los ricos de los países ricos, para que no se vuelvan presumidos al escuchar que a sus propios pobres se les paga bien sólo gracias al control de la inmigración y a su propia alta productividad.

Incluso en sectores donde los individuos de los países ricos son genuinamente más productivos que sus homólogos de los países pobres, su productividad se debe en gran parte al sistema, más que a los propios individuos. No es simplemente, ni siquiera principalmente, porque sean más inteligentes y estén mejor educados que algunas personas en los países ricos sean cientos de veces más productivas que sus contrapartes en los países pobres.

Lo logran porque viven en economías que tienen mejores tecnologías, empresas mejor organizadas, mejores instituciones y mejor infraestructura física, todo lo cual es en gran parte producto de acciones colectivas tomadas a lo largo de generaciones (véanse los puntos 15 y 17). Warren Buffet, el famoso financiero, expresó maravillosamente este punto cuando dijo en una entrevista televisiva en 1995: "Personalmente creo que la sociedad es responsable de un porcentaje muy significativo de lo que he ganado". Si me sitúas en medio de Bangladesh o Perú o en algún lugar, descubrirás cuánto va a producir este talento en el tipo de suelo equivocado. Estaré luchando treinta años después. Trabajo en un sistema de mercado que recompensa lo que hago muy bien, desproporciono

Así que en realidad volvemos al punto de partida. Lo que se le paga a un individuo no refleja plenamente su valor. A la mayoría de las personas, en los países pobres y ricos, se les paga por lo que hacen sólo porque existe control de inmigración. Incluso aquellos ciudadanos de los países ricos que no pueden ser reemplazados fácilmente por inmigrantes, y por lo tanto se puede decir que realmente se les paga lo que valen (aunque puede que no sea así – ver Cosa 14), son tan productivos como lo son sólo debido a las condiciones socioeconómicas. sistema en el que operan. No es simplemente por su brillantez individual y su arduo trabajo que son tan

La afirmación ampliamente aceptada de que, sólo si se deja actuar a los mercados, a todos se les pagará correctamente y, por lo tanto, de manera justa, según su valor, es un mito. Sólo cuando nos deshagamos de este mito y comprendamos la naturaleza política del mercado y la naturaleza colectiva de la productividad individual seremos capaces de construir una sociedad más justa en la que los legados históricos y las acciones colectivas, y no sólo los talentos y esfuerzos individuales, se aprovechen adecuadamente. tenido en cuenta al decidir cómo recompensar a las personas.

cosa 4

La lavadora ha cambiado el mundo más que Internet

lo que te dicen

La reciente revolución en las tecnologías de las comunicaciones, representada por Internet, ha cambiado fundamentalmente la forma en que funciona el mundo. Ha conducido a la "muerte de la distancia". En el "mundo sin fronteras" así creado, las viejas convenciones sobre los intereses económicos nacionales y el papel de los gobiernos nacionales son inválidas. Esta revolución tecnológica define la era en la que vivimos. A menos que los países (o las empresas o, en realidad, los individuos) cambien a la velocidad correspondiente, serán eliminados. Nosotros —como individuos, empresas o naciones— tendremos que volvernos cada vez más flexibles, lo que requiere una mayor liberalización de los mercados.

lo que no te dicen

Al percibir los cambios, tendemos a considerar los más recientes como los más revolucionarios. Esto suele contradecir los hechos. Los avances recientes en las tecnologías de las telecomunicaciones no son tan revolucionarios como lo que ocurrió a finales del siglo XIX (la telegrafía por cable) en términos relativos.

Además, en términos de las consiguientes consecuencias económicas y sociales

cambios, la revolución de Internet (al menos hasta ahora) no ha sido tan importante como la lavadora y otros electrodomésticos, que, al reducir enormemente la cantidad de trabajo necesario para las tareas domésticas, permitieron a las mujeres ingresar al mercado laboral y prácticamente abolieron las profesiones. como el servicio doméstico. No deberíamos "poner el telescopio hacia atrás" cuando miramos al pasado y subestimamos lo viejo y sobreestimamos lo nuevo. Esto nos lleva a tomar todo tipo de decisiones equivocadas sobre la política económica nacional, las políticas corporativas y nuestras propias carreras.

Todo el mundo tiene una empleada doméstica en América Latina.

Según una amiga estadounidense, el libro de texto de español que usaba en su escuela en los años 1970 tenía una frase que decía (en español, por supuesto) que "todo el mundo en América Latina tiene una criada".

Si lo piensas bien, esto es una imposibilidad lógica. ¿Las empleadas domésticas también tienen empleadas domésticas en América Latina? Tal vez exista algún tipo de plan de intercambio de sirvientas del que no he oído hablar, donde las sirvientas se turnan para ser las sirvientas de otras, para que todas puedan tener una sirvienta, pero no lo creo.

Por supuesto, uno puede entender por qué un autor estadounidense podría hacer tal afirmación. Una proporción mucho mayor de personas en los países pobres tienen sirvientas que en los países ricos. A un maestro de escuela o a un joven directivo de una pequeña empresa de un país rico no se le ocurriría tener una empleada doméstica, pero sus homólogos de un país pobre probablemente tengan una, o incluso dos. Es difícil obtener cifras, pero, según datos de la OIT (Organización Internacional del Trabajo), se estima que entre el 7 y el 8 por ciento de la fuerza laboral en Brasil y el 9 por ciento de la de Egipto están empleados como sirvientes domésticos. Las cifras correspondientes son el 0,7 por ciento en Alemania, el 0,6 por ciento en Estados Unidos, el 0,3 por ciento en Inglaterra y Gales, el 0,05 por ciento en

en Noruega y en Suecia 10,005 por ciento en Suecia (todas las cifras corresponden a la década de 1990, excepto las de Alemania y Noruega, que corresponden a la década de 2000).¹ Así, en términos proporcionales, Brasil tiene entre 12 y 13 veces más empleados domésticos que Estados Unidos y Egipto tiene 1.800 veces más que Suecia.

No es de extrañar que muchos estadounidenses piensen que "todo el mundo" tiene una empleada doméstica en América Latina y que un sueco en Egipto sienta que el país está prácticamente invadido por sirvientes domésticos.

Lo interesante es que la proporción de la fuerza laboral que trabaja como empleada doméstica en los países ricos de hoy solía ser similar a la que se encuentra hoy en los países en desarrollo. En Estados Unidos, alrededor del 8 por ciento de quienes tenían "empleos remunerados" en 1870 eran sirvientes domésticos. La proporción también fue de alrededor del 8 por ciento en Alemania hasta la década de 1890, aunque comenzó a caer bastante rápidamente después de eso. En Inglaterra y Gales, donde la cultura del "sirviente" sobrevivió más tiempo que en otros países debido a la fuerza de la clase terrateniente, la proporción fue aún mayor: entre el 10 y el 14 por ciento de la fuerza laboral estaba empleada como sirviente doméstico entre 1850 y 1920 (con algunos altibajos). De hecho, si lees las novelas de Agatha Christie hasta la década de 1930, te darás cuenta de que no sólo el magnate de la prensa que es asesinado en su biblioteca cerrada tiene sirvientes, sino también la vieja solterona de clase media y acomodada, aunque pueda tener una sola criada (que se mezcla con un mecánico de garaje inútil, que resulta ser el hijo ilegítimo del magnate de la prensa, y también es asesinado en la pág. 111 por ser lo suficientemente tonto como para mencionar algo que ella era no se supone que lo haya visto).

La razón principal por la que hay mucho menos (por supuesto, en términos proporcionales) de sirvientes domésticos en los países ricos —aunque obviamente no es la única razón, dadas las diferencias culturales entre países con niveles similares de ingresos, hoy y en el pasado— es el mayor precio relativo del trabajo.

Con el desarrollo económico, las personas (o más bien los servicios laborales que ofrecen) se vuelven más caras en términos relativos que las "cosas" (ver también [Cosa 9](#)). Como resultado, en rico

Machine Translated by Google

En muchos países, el servicio doméstico se ha convertido en un bien de lujo que sólo los ricos pueden permitirse, mientras que todavía es lo suficientemente barato como para ser consumido incluso por personas de clase media baja en los países en desarrollo.

Entra en la lavadora

Ahora bien, cualesquiera que sean los movimientos en los precios relativos de las "personas" y las "cosas", la caída en la proporción de personas que trabajan como empleadas domésticas no habría sido tan dramática como lo ha sido en los países ricos durante el último siglo, si hubiera habido No ha sido el suministro de una gran cantidad de tecnologías domésticas, que he representado por la lavadora. Por muy caro (en términos relativos) que pueda resultar contratar personas que puedan lavar la ropa, limpiar la casa, calentar la casa, cocinar y lavar los platos, aun así habría que contratarlos, si estas cosas no pudieran hacerse con máquinas. O tendrían que pasar horas haciendo estas cosas ustedes mismos.

Las lavadoras han ahorrado montañas de tiempo. No es fácil obtener datos, pero un estudio de mediados de los años 1940 realizado por la Autoridad de Electrificación Rural de Estados Unidos informa que, con la introducción de la lavadora eléctrica y la plancha eléctrica, el tiempo necesario para lavar una carga de 38 libras de ropa se redujo en un factor de casi 6 (de 4 horas a 41 minutos) y el tiempo necesario para plancharlo por un factor de más de 2,5 (de 4,5 horas a 1,75 horas).² El agua corriente ha significado que las mujeres no tengan que pasar horas acarreado agua. (para lo cual, según el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, en algunos países en desarrollo se dedican hasta dos horas diarias). Las aspiradoras nos han permitido limpiar nuestras casas más a fondo en una fracción del tiempo que se necesitaba antaño, cuando teníamos que hacerlo con escoba y trapos. Las cocinas de gas o eléctricas y la calefacción central han reducido enormemente el tiempo necesario para recoger

lana, hacer fuegos, mantenerlos vivos y limpiarlos para calentarlos y cocinar. Hoy en día, muchas personas en los países ricos tienen incluso un lavavajillas, cuyo (futuro) inventor, un tal IM Rubinow, empleado del Departamento de Agricultura de los EE.UU., dijo que sería "un verdadero benefactor de la humanidad" en su artículo en el Journal of Political Economy. en 1906.

La aparición de los electrodomésticos, así como la electricidad, el agua corriente y el gas canalizado, ha transformado totalmente la forma de vida de las mujeres y, en consecuencia, de los hombres. Han hecho posible que muchas más mujeres se incorporen al mercado laboral. Por ejemplo, en Estados Unidos, la proporción de mujeres blancas casadas en edad laboral óptima (35 a 44 años) que trabajan fuera del hogar aumentó de un pequeño porcentaje a finales de la década de 1890 a casi el 80 por ciento en la actualidad.³ También ha cambiado. la estructura ocupacional femenina dramáticamente al permitir que la sociedad se las arreglara con muchas menos personas trabajando como sirvientas domésticas, como hemos visto anteriormente; por ejemplo, en la década de 1870, casi el 50 por ciento de las mujeres empleadas en los Estados Unidos lo hacían como "sirvientas y camareras". ' (la mayoría de las cuales podemos considerar que eran sirvientas en lugar de camareras, dado que salir a comer todavía no era un gran negocio).⁴ La mayor participación en el mercado laboral definitivamente ha elevado el estatus de las mujeres en el hogar y en la sociedad, reduciendo así también la preferencia por hijos varones y una mayor inversión en la educación femenina, lo que a su vez aumenta aún más la participación femenina en el mercado laboral. Incluso aquellas mujeres educadas que al final eligen quedarse en casa con sus hijos tienen un estatus más alto en el hogar, ya que pueden hacer amenazas creíbles de que podrán mantenerse a sí mismas si deciden dejar a sus parejas. Con las oportunidades de empleo externas, los costos de oportunidad de los niños han aumentado, lo que hace que las familias tengan menos hijos. Todo ello ha cambiado la dinámica familiar tradicional. En conjunto, constituyen

Por supuesto, no estoy diciendo que estos cambios hayan ocurrido sólo -o incluso predominantemente- debido a

Cambios en las tecnologías domésticas. La "píldora" y otros anticonceptivos han tenido un impacto poderoso en la educación femenina y la participación en el mercado laboral al permitirles controlar el momento y la frecuencia de sus partos. Y hay causas no tecnológicas. Incluso con las mismas tecnologías domésticas, los países pueden tener proporciones de participación femenina en el mercado laboral bastante diferentes y diferentes estructuras ocupacionales, dependiendo de cosas como convenciones sociales con respecto a la aceptabilidad de las mujeres de clase media que trabajan (las mujeres pobres siempre han trabajado), incentivos fiscales para el trabajo remunerado y la crianza de los niños, y la asequibilidad del cuidado infantil. Dicho todo esto, sin embargo, sigue siendo cierto que, sin la lavadora (y otras tecnologías domésticas que ahorran mano de obra), la escala del cambio en el papel de la mujer en la sociedad y en la dinámica familiar no habría sido tan dramática.

La lavadora gana a Internet

En comparación con los cambios provocados por la lavadora (y la empresa), el impacto de Internet, que muchos creen que ha cambiado totalmente el mundo, no ha sido tan fundamental, al menos hasta ahora. Por supuesto, Internet ha transformado la forma en que la gente pasa sus horas fuera del trabajo: navegar por la red, chatear con amigos en Facebook, hablar con ellos por Skype, jugar juegos electrónicos con alguien que está sentado a 5.000 millas de distancia, y todo eso. . También ha mejorado enormemente la eficiencia con la que podemos encontrar información sobre nuestras pólizas de seguro, vacaciones, restaurantes y, cada vez más, incluso el precio del brócoli y el champú.

Sin embargo, cuando se trata de procesos de producción, no está claro si los impactos han sido tan revolucionarios. Sin duda, para algunos, Internet ha cambiado profundamente la

forma en que funcionan. Lo sé por experiencia. Gracias a Internet, he podido escribir un libro completo con mi amiga y en ocasiones coautora, la profesora llene Grabel, que enseña en Denver, Colorado, con sólo una reunión cara a cara y una o dos llamadas telefónicas. 5 Sin embargo, para muchas otras personas, Internet no ha tenido mucho impacto en la productividad. Los estudios han luchado por encontrar el impacto positivo de Internet en la productividad general; como dijo Robert Solow, el economista premio Nobel, "la evidencia está en todas partes menos en los números".

Quizás pienses que mi comparación es injusta. Los electrodomésticos que menciono han tenido al menos algunas décadas, a veces un siglo, para hacer su magia, mientras que Internet apenas tiene dos décadas. Esto es en parte cierto. Como dijo el distinguido historiador de la ciencia, David Edgerton, en su fascinante libro *The Shock of the Old – Technology and Global History Since 1900*, el máximo uso de una tecnología, y por tanto el máximo impacto, a menudo se logra décadas después de la invención de la tecnología. Pero incluso en términos de su impacto inmediato, dudo que Internet sea la tecnología revolucionaria que muchos de nosotros pensamos que es.

Internet es derrotado por el telégrafo

Justo antes del inicio del servicio transatlántico de telégrafo por cable en 1866, se necesitaban unas tres semanas para enviar un mensaje al otro lado del "charco", el tiempo que se tardaba en cruzar el Atlántico en barcos de vela. Incluso para viajar "expres" en un barco de vapor (lo que no se generalizó hasta la década de 1890), había que contar con dos semanas (las travesías récord de la época fueron de ocho a nueve días).

Con el telégrafo, el tiempo de transmisión de, digamos, un mensaje de 300 palabras se redujo a 7 u 8 minutos. Incluso podría

Machine Translated by Google sea más rápido aún. El New York Times informó el 4 de

diciembre de 1861 que el discurso sobre el Estado de la Unión de

Abraham Lincoln, de 7.578 palabras, se transmitió desde Washington, DC al resto del país en 92 minutos, dando un promedio de 82 palabras por minuto, lo que habría permitido enviar el mensaje de 300 palabras en menos de 4 minutos.

Pero eso fue un récord, y el promedio fue más bien de 40 palabras por minuto, lo que nos da 7,5 minutos para un mensaje de 300 palabras.

Una reducción de 2 semanas a 7,5 minutos es de un factor de más de 2.500 veces.

Internet redujo el tiempo de transmisión de un mensaje de 300 palabras a 10 segundos en la máquina de fax a, digamos, 2 segundos, pero esto es sólo una reducción de un factor de 5. La reducción de velocidad por Internet es mayor cuando se trata de mensajes más largos: se puede enviar en 10 segundos (considerando que hay que cargarlo), digamos, un documento de 30.000 palabras, que habría tardado más de 16 minutos (o 1.000 segundos) en la máquina de fax, lo que nos habría dado una aceleración en la velocidad de transmisión de 100 veces. Pero compárese eso con la reducción de 2.500 veces lograda por el telégrafo.

Obviamente, Internet tiene otras características revolucionarias. Él nos permite enviar fotografías a alta velocidad (algo que ni siquiera el telégrafo o el fax podían hacer y, por tanto, dependíamos del transporte físico). Se puede acceder a él en muchos lugares, no sólo en las oficinas de correos. Lo más importante es que al usarlo podemos buscar la información particular que queremos de una gran cantidad de fuentes. Sin embargo, en términos de pura aceleración de la velocidad, no es tan revolucionario como la humilde telegrafía por cable (ni siquiera inalámbrica).

Sobreestimamos enormemente los impactos de Internet sólo porque nos está afectando ahora. No somos sólo nosotros. Los seres humanos tienden a sentirse fascinados por las tecnologías más nuevas y visibles. Ya en 1944, George Orwell criticaba a quienes se entusiasman demasiado con la "abolición de las distancias" y la "desaparición de las fronteras" gracias al avión y a la radio.

Poner los cambios en perspectiva

¿A quién le importa si la gente piensa erróneamente que Internet ha tenido impactos más importantes que la telegrafía o la lavadora?

¿Por qué importa que la gente esté más impresionada con los cambios más recientes?

No importaría si esta distorsión de perspectivas fuera sólo una cuestión de opiniones de la gente. Sin embargo, estas perspectivas distorsionadas tienen impactos reales, ya que resultan en un uso equivocado de recursos escasos.

La fascinación por la revolución de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación), representada por Internet, ha hecho que algunos países ricos —especialmente Estados Unidos y Gran Bretaña— concluyan erróneamente que hacer cosas es algo tan "de ayer" que deberían tratar de vivir de ideas. Y como explico en el capítulo 9, esta creencia en una "sociedad postindustrial" ha llevado a esos países a descuidar indebidamente su sector manufacturero, con consecuencias adversas para sus economías.

Aún más preocupante es la fascinación por Internet de la población de los países ricos ha llevado a la comunidad internacional a preocuparse por la "brecha digital" entre los países ricos y los países pobres. Esto ha llevado a empresas, fundaciones benéficas e individuos a donar dinero a países en desarrollo para comprar equipos informáticos e instalaciones de Internet. La pregunta, sin embargo, es si esto es lo que más necesitan los países en desarrollo. Quizás dar dinero para cosas menos de moda como cavar pozos, ampliar las redes eléctricas y fabricar lavadoras más asequibles habría mejorado la vida de la gente más que darle a cada niño una computadora portátil o establecer centros de Internet en aldeas rurales. No estoy diciendo que esas cosas sean necesariamente más importantes, pero muchos donantes se han apresurado a implementar programas sofisticados sin evaluar cuidadosamente los costos relativos a largo plazo y

beneficios de usos alternativos de su dinero.

En otro ejemplo más, la fascinación por lo nuevo ha llevado a la gente a creer que los cambios recientes en las tecnologías de las comunicaciones y el transporte son tan revolucionarios que ahora vivimos en un "mundo sin fronteras", como dice el título del famoso libro de Kenichi Ohmae, el gurú de los negocios japonés.⁶ Como resultado, en los últimos veinte años, mucha gente ha llegado a creer que cualquier cambio que esté ocurriendo hoy es el resultado de un progreso tecnológico monumental, y ir en contra de él será como intentar hacer retroceder el tiempo. Creyendo en un mundo así, muchos gobiernos han desmantelado algunas de las regulaciones muy necesarias sobre los flujos transfronterizos de capital, mano de obra y bienes, con malos resultados (por ejemplo, véanse [los puntos 7 y 8](#)). Sin embargo, como he demostrado, los cambios recientes en esas tecnologías no son tan revolucionarios como los cambios correspondientes de hace un siglo. De hecho, el mundo estaba mucho más globalizado hace un siglo que entre los años 1960 y 1980, a pesar de tener tecnologías de comunicación y transporte muy inferiores, porque en el último período los gobiernos, especialmente los gobiernos poderosos, creían en regulaciones más estrictas para estos flujos transfronterizos. Lo que ha determinado el grado de globalización (en otras palabras, la apertura nacional) es la política, más que la tecnología.

Sin embargo, si dejamos que nuestra perspectiva se vea distorsionada por nuestra fascinación por la revolución tecnológica más reciente, no podremos ver este punto y terminaremos implementando políticas equivocadas.

Comprender las tendencias tecnológicas es muy importante para diseñar correctamente las políticas económicas, tanto a nivel nacional como internacional (y para tomar las decisiones profesionales correctas a nivel individual). Sin embargo, nuestra fascinación por lo último y nuestra infravaloración de lo que ya se ha vuelto común pueden llevarnos, y lo han hecho, en todo tipo de direcciones equivocadas. He planteado este punto de manera deliberadamente provocativa al enfrentar la humilde lavadora a Internet, pero mis ejemplos deberían haberles mostrado que las formas en que

Las fuerzas tecnológicas que han dado forma a los desarrollos económicos y sociales bajo el capitalismo son mucho más complejas de lo que generalmente se cree.

cosa 5

Asume lo peor de las personas y obtendrás lo peor

lo que te dicen

Adam Smith dijo la famosa frase: "No esperamos nuestra cena de la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero, sino de su consideración por sus propios intereses". El mercado aprovecha maravillosamente la energía de los individuos egoístas que piensan sólo en sí mismos (y, a lo sumo, en sus familias) para producir armonía social. El comunismo fracasó porque negó este instinto humano y dirigió la economía asumiendo que todos eran desinteresados, o al menos en gran medida altruistas. Tenemos que asumir lo peor de las personas (es decir, que sólo piensan en sí mismas), si queremos construir un sistema económico duradero.

lo que no te dicen

El interés propio es un rasgo más poderoso en la mayoría de los seres humanos. Sin embargo, no es nuestro único impulso. Muy a menudo ni siquiera es nuestra principal motivación. De hecho, si el mundo estuviera lleno de individuos egoístas que se encuentran en los libros de texto de economía, se paralizaría porque pasaríamos la mayor parte de nuestro tiempo haciendo trampa, tratando de atrapar a los tramposos y castigando a los atrapados. El mundo funciona como funciona sólo porque las personas

no los agentes totalmente egoístas que la economía de libre mercado cree que son. Necesitamos diseñar un sistema económico que, si bien reconoce que las personas suelen ser egoístas, explote al máximo otros motivos humanos y obtenga lo mejor de las personas. Lo más probable es que, si asumimos lo peor de las personas, saquemos lo peor de ellas.

Cómo (no) dirigir una empresa

A mediados de la década de 1990, asistía a una conferencia en Japón sobre el "milagro del crecimiento de Asia Oriental", organizada por el Banco Mundial. En un lado del debate había personas como yo, que sostenían que la intervención gubernamental había desempeñado un papel positivo en la historia del crecimiento de Asia Oriental al ir en contra de las señales del mercado y proteger y subsidiar industrias como la automotriz y la electrónica. Por otro lado, estaban los economistas que apoyaban al Banco Mundial, quienes argumentaban que la intervención gubernamental, en el mejor de los casos, había sido un espectáculo secundario irrelevante o, en el peor, había hecho más daño que bien en Asia Oriental. Más importante aún, agregaron, incluso si fuera cierto que el milagro de Asia Oriental se debió en parte a la intervención gubernamental, eso no significa que las políticas utilizadas por los países de Asia Oriental puedan recomendarse a otros países. Se señaló que los funcionarios gubernamentales que formulan políticas son (como todos nosotros) agentes egoístas, más interesados en expandir su propio poder y prestigio que en promover intereses nacionales. Argumentaron que la intervención gubernamental funcionó en el este de Asia sólo porque tenían burócratas excepcionalmente desinteresados y capaces por razones históricas (que no es necesario abordar aquí). Incluso algunos de los economistas que apoyaban un papel activo del gobierno reconocieron este punto.

Al escuchar este debate, un distinguido

Un caballero japonés entre el público levantó la mano.

Al presentarse como uno de los altos directivos de Kobe Steel, el entonces cuarto mayor productor de acero de Japón, el caballero reprendió a los economistas por no entender la naturaleza de la burocracia moderna, ya sea en el gobierno o en el sector privado.

El gerente de Kobe Steel dijo (lo estoy parafraseando, por supuesto): 'Lamento decir esto, pero ustedes, los economistas, no entienden cómo funciona el mundo real. Tengo un doctorado en metalurgia y he trabajado en Kobe Steel durante casi tres décadas, por lo que sé un par de cosas sobre la fabricación de acero. Sin embargo, mi empresa es ahora tan grande y compleja que ni siquiera yo entiendo más de la mitad de las cosas que suceden en ella. En cuanto a los demás directivos, con experiencia en contabilidad y marketing, realmente no tienen mucha idea. A pesar de esto, nuestro consejo de administración aprueba habitualmente la mayoría de los proyectos presentados por nuestros empleados, porque creemos que nuestros empleados trabajan por el bien de la empresa. Si asumiéramos que cada uno busca promover sus propios intereses y cuestionáramos las motivaciones de nuestros empleados todo el tiempo, la empresa se paralizaría, ya que pasaríamos todo nuestro tiempo analizando propuestas que realmente no entendemos. Simplemente no se puede dirigir una gran organización burocrática, ya sea Kobe Steel o su gobierno, si se supone que cada uno trabaja por su cuenta.' Esto es meramente una anécdota, pero es un poderoso testimonio.

a las limitaciones de la teoría económica estándar, que supone que el interés propio es la única motivación humana que cuenta. Déjame explicarte.

Carniceros y panaderos egoístas

La economía de libre mercado parte del supuesto de que todos

los agentes económicos son egoístas, como se resume en la evaluación que hace Adam Smith del carnicero, el cervecero y el panadero. La belleza del sistema de mercado, sostienen, es que canaliza lo que parece ser el peor aspecto de la naturaleza humana —el egoísmo o la avaricia, si se prefiere— hacia algo productivo y socialmente beneficioso.

Dada su naturaleza egoísta, los comerciantes intentarán cobrarle de más, los trabajadores harán todo lo posible por holgazanear en el trabajo y los gerentes profesionales intentarán maximizar sus propios salarios y prestigio en lugar de ganancias, que van a parar a los accionistas y no a ellos mismos. Sin embargo, el poder del mercado pondrá límites estrictos a estos comportamientos, si no los eliminará por completo: los comerciantes no te engañarán si tienen un competidor a la vuelta de la esquina; los trabajadores no se atreverían a aflojar si saben que pueden ser reemplazados fácilmente; Los gerentes contratados no podrán desplumar a los accionistas si operan en un mercado de valores vibrante, lo que garantizará que los gerentes que generan menores ganancias y, por lo tanto, precios más bajos de las acciones, corran el riesgo de perder sus empleos debido a adquisiciones.

Para los economistas del libre mercado, los funcionarios públicos — políticos y burócratas gubernamentales— plantean un desafío único en este sentido. Su búsqueda de intereses propios no puede limitarse en ningún grado significativo porque no están sujetos a la disciplina del mercado. Los políticos enfrentan cierta competencia entre sí, pero las elecciones ocurren con tan poca frecuencia que sus efectos disciplinarios son limitados. En consecuencia, tienen mucho margen para aplicar políticas que aumenten su poder y riqueza, a costa del bienestar nacional. Cuando se trata de burócratas de carrera, el margen para el egoísmo es aún mayor. Incluso si sus amos políticos, los políticos, intentan obligarlos a implementar políticas que satisfagan las demandas electorales, siempre pueden ofuscarlos y manipularlos, como tan brillantemente se describió en la serie de comedia de la BBC *Yes, Minister* y su secuela, *Yes, Prime. Ministro*. Además, a diferencia de los políticos, estos burócratas de carrera tienen una alta seguridad laboral, si no de por vida, por lo que pueden esperar a que sus amos políticos terminen simplemente

retrasar las cosas. Este es el meollo de las preocupaciones que los economistas del Banco Mundial expresaban en la reunión en Japón mencionada al principio de este artículo.

Por lo tanto, los economistas del libre mercado recomiendan que La parte de la economía controlada por políticos y burócratas debería minimizarse. Desde este punto de vista, la desregulación y la privatización no sólo son económicamente eficientes sino también políticamente sensatas en el sentido de que minimizan la posibilidad misma de que los funcionarios públicos puedan utilizar al Estado como vehículo para promover sus propios intereses, a costa del público en general. Algunos –la llamada escuela de la “Nueva Gestión Pública”– van incluso más allá y recomiendan que la propia gestión del gobierno debería estar expuesta a mayores fuerzas del mercado: un uso más agresivo de salarios relacionados con el desempeño y contratos a corto plazo para los burócratas; contratación externa más frecuente de servicios gubernamentales; un intercambio más activo de personal entre el sector público y el privado.

Puede que no seamos ángeles, pero...

La presunción del individualismo egoísta, que es la base de la economía de libre mercado, tiene mucha resonancia con nuestras experiencias personales. Todos hemos sido engañados por comerciantes sin escrúpulos, ya sea el vendedor de frutas que puso algunas ciruelas podridas en el fondo de la bolsa de papel o la empresa de yogur que exageró enormemente los beneficios para la salud de sus productos. Conocemos a demasiados políticos corruptos y burócratas perezosos como para creer que todos los servidores públicos sirven únicamente al público. La mayoría de nosotros, incluido yo mismo, hemos perdido el tiempo en el trabajo y algunos nos hemos sentido frustrados por colegas y asistentes jóvenes que encuentran todo tipo de excusas para no trabajar seriamente. Además, lo que leemos en los medios de comunicación estos días nos dice que los profesionales

Los gerentes, incluso los supuestos defensores de los intereses de los accionistas, como Jack Welch de GE y Rick Wagoner de GM, en realidad no han estado sirviendo a los mejores intereses de los accionistas (ver [Cosa 2](#)).

Todo esto es verdad. Sin embargo, también tenemos mucha evidencia – no sólo anécdotas, sino evidencia sistemática, que demuestra que el interés propio no es la única motivación humana que importa incluso en nuestra vida económica. El interés propio, sin duda, es uno de los más importantes, pero tenemos muchos otros motivos: honestidad, respeto por uno mismo, altruismo, amor, simpatía, fe, sentido del deber, solidaridad, lealtad, espíritu cívico, patriotismo, etc., que a veces son incluso más importantes que el egoísmo como motor de nuestros comportamientos.¹ Nuestro ejemplo anterior de —

Kobe Steel muestra cómo las empresas exitosas se basan en la confianza y la lealtad, en lugar de la sospecha y el egoísmo. Si cree que éste es un ejemplo peculiar de un país de "hormigas trabajadoras" que suprime la individualidad en contra de la naturaleza humana, lea cualquier libro sobre liderazgo empresarial o cualquier autobiografía de un hombre de negocios exitoso publicada en Occidente y vea lo que dicen.

¿Dicen que hay que sospechar de las personas y vigilarlas todo el tiempo por holgazanear y hacer trampa? No, probablemente hablen principalmente de cómo 'conectar' con los empleados, cambiar su forma de ver las cosas, inspirarlos y promover el trabajo en equipo entre ellos. Los buenos directivos saben que las personas no son robots egoístas con visión de túnel. Saben que la gente tiene lados "buenos" y lados "malos" y que el secreto de una buena gestión está en magnificar los primeros y atenuar los segundos.

Otro buen ejemplo para ilustrar la complejidad de la motivación humana es la práctica de "trabajar para gobernar", donde los trabajadores reducen la producción siguiendo estrictamente las reglas que rigen sus tareas. Quizás se pregunte cómo los trabajadores pueden perjudicar a su empleador al trabajar de acuerdo con la regla. Sin embargo, se sabe que este método de semihuelga –conocido también como 'huelga italiana' (y como 'sciopero bianco', o 'huelga blanca', por los propios italianos)- reduce la producción entre un 30 y un 50 por

Esto se debe a que no todo puede especificarse en los contratos de trabajo (reglas) y por lo tanto todos los procesos de producción dependen en gran medida de la buena voluntad de los trabajadores para hacer cosas adicionales que no son requeridas por sus contratos o ejercer iniciativas y tomar atajos para acelerar las cosas, cuando las reglas son demasiado engorrosas. Las motivaciones detrás de estos comportamientos no egoístas por parte de los trabajadores son variadas: aprecio por su trabajo, orgullo por su trabajo, respeto por sí mismos, solidaridad con sus colegas, confianza en sus altos directivos o lealtad a la empresa. Pero la conclusión es que las empresas, y por ende nuestra economía, se paralizarían si la gente actuara de manera totalmente egoísta, como se supone que hacen en la economía de libre mercado.

Sin darse cuenta de la compleja naturaleza de la motivación de los trabajadores, los capitalistas de la temprana era de la producción en masa pensaron que, al privar totalmente a los trabajadores de la discreción sobre la velocidad y la intensidad de su trabajo y, por tanto, de su capacidad para eludir el trabajo, la cinta transportadora maximizaría su productividad. Sin embargo, como pronto descubrieron esos capitalistas, los trabajadores reaccionaron volviéndose pasivos, irreflexivos e incluso poco cooperativos, cuando se les privó de su autonomía y dignidad. Entonces, a partir de la Escuela de Relaciones Humanas que surgió en la década de 1930, que destacó la necesidad de una buena comunicación con y entre los trabajadores, han surgido muchos enfoques gerenciales que enfatizan la complejidad de la motivación humana y sugieren formas de sacar lo mejor de los trabajadores. El pináculo de tal enfoque es el llamado "sistema de producción japonés" (a veces conocido como "sistema de producción Toyota"), que explota la buena voluntad y la creatividad de los trabajadores dándoles responsabilidades y confiando en ellos como agentes morales. En el sistema japonés, los trabajadores tienen un grado considerable de control sobre la línea de producción. También se les anima a hacer sugerencias para mejorar el proceso de producción. Este enfoque ha permitido a las empresas japonesas lograr tal eficiencia y calidad de producción que ahora muchas empresas no japonesas las están imitando. Al no asumir

Machine Translated by Google
lo peor de sus trabajadores, las empresas japonesas han sacado lo mejor de ellos.

¿El comportamiento moral como una ilusión óptica?

Entonces, si miras a tu alrededor y piensas en ello, el mundo parece estar lleno de comportamientos morales que van en contra de los supuestos de los economistas del libre mercado. Cuando se enfrentan a estos comportamientos, los economistas del libre mercado a menudo los descartan como "ilusiones ópticas". Si las personas parecen comportarse moralmente, argumentan, es sólo porque los observadores no ven las recompensas y sanciones ocultas a las que están respondiendo.

Según esta línea de razonamiento, la gente siempre permanece egoístas. Si se comportan moralmente, no es porque crean en el código moral en sí, sino porque comportarse de esa manera maximiza las recompensas y minimiza los castigos para ellos personalmente. Por ejemplo, si los comerciantes se abstienen de hacer trampa incluso cuando no existe una obligación legal o cuando no hay competidores dispuestos a quitarles sus negocios, eso no significa que crean en la honestidad. Es porque saben que tener una reputación de comerciante honesto atrae más clientes. O muchos turistas que se portan mal no harían lo mismo en casa, no porque de repente se conviertan en personas decentes cuando regresan a casa sino porque no tienen el anonimato de un turista y por tanto tienen miedo de ser criticados o rechazados por personas que conocen. y preocuparse.

Hay algo de verdad en esto. Hay recompensas sutiles y sanciones que no son inmediatamente visibles y la gente responde a ellas. Sin embargo, esta línea de razonamiento al final no funciona.

El hecho es que, incluso cuando no hay recompensas ocultas, mecanismos de sanción y sanción en funcionamiento, muchos de nosotros nos comportamos

honestos. Por ejemplo, ¿por qué nosotros (o al menos los que somos buenos corredores) no salimos corriendo sin pagar después de un viaje de dos taxis? no puede abandonar — El taxista no puede realmente perseguirnos muy lejos, ya que su coche por mucho tiempo. Si vives en una gran ciudad, prácticamente no hay posibilidades de que vuelvas a encontrarte con el mismo conductor, por lo que ni siquiera debes tener miedo de que el taxista tome represalias de alguna manera en el futuro. Teniendo en cuenta todo esto, es bastante sorprendente que tan pocas personas se escapen sin pagar después de un viaje en taxi. Para poner otro ejemplo, durante unas vacaciones en el extranjero algunos de ustedes pueden haberse topado con un mecánico de garaje o un vendedor ambulante que no los engañó, incluso cuando realmente no había manera de recompensarlos difundiendo su reputación de trato honesto, particularmente difícil cuando ni siquiera puedes deletrear el nombre del taller turco o cuando tu señora de los fideos camboyanos, cuyo nombre de todos modos no recuerdas, puede que ni siquiera comercialice en el mismo lugar todos los días.

Más importante aún, en un mundo poblado por individuos egoístas, el mecanismo invisible de recompensa/sanción no puede existir. El problema es que recompensar y castigar a otros por sus conductas cuesta tiempo y energía sólo a los individuos que toman la acción, mientras que los beneficios de mejores estándares de conducta son para todos. Volviendo a nuestros ejemplos anteriores, si usted, como taxista, quiere perseguir y golpear a un cliente fugitivo, puede correr el riesgo de que lo multen por estacionamiento ilegal o incluso que asalten su taxi. Pero, ¿cuál es la posibilidad de que usted se beneficie de una mejora en el comportamiento de ese pasajero al que tal vez no vuelva a ver nunca más? Te costaría tiempo y energía difundir la buena noticia sobre ese garaje turco, pero ¿por qué deberías hacerlo si probablemente nunca más volverás a visitar esa parte del mundo? Entonces, como individuo egoísta, esperas a que alguien sea lo suficientemente tonto como para gastar su tiempo y energía en administrar justicia privada a pasajeros de taxis descarriados o a talleres honestos y apartados, en lugar de pagar los costos tú mismo. Sin embargo, si todos fueran individuos egoístas como usted, todos harían lo mismo que usted.

Como resultado, nadie recompensaría ni castigaría a otros por su

Machine Translated by Google
buen o mal comportamiento. En otras palabras, esos mecanismos invisibles de recompensa/sanción que, según los economistas del libre mercado, crean la ilusión óptica de la moralidad, sólo pueden existir porque no somos los agentes egoístas y amoraless que esos economistas dicen que somos.

La moralidad no es una ilusión óptica. Cuando las personas actúan de manera no egoísta (ya sea sin engañar a sus clientes, trabajar duro a pesar de que nadie los observa o resistirse a sobornos como funcionarios públicos mal pagados), muchos, si no todos, lo hacen porque realmente creen que eso es lo correcto. Los mecanismos invisibles de recompensas y sanciones sí importan, pero no pueden explicar todos (o, en mi opinión, ni siquiera la mayoría) de los comportamientos no egoístas, aunque sólo sea por la sencilla razón de que no existirían si fuéramos enteramente egoístas. Al contrario de la afirmación de la señora Thatcher de que "no existe la sociedad". Hay hombres y mujeres individuales y hay familias; los seres humanos nunca han existido como agentes atomistas y egoístas, libres de sociedad alguna. Nacemos en sociedades con ciertos códigos morales y somos socializados para "internalizar" esos códigos morales.

Por supuesto, todo esto no significa negar que el egoísmo sea una de las motivaciones humanas más importantes. Sin embargo, si cada uno realmente sólo quisiera promover sus propios intereses, el mundo ya se habría paralizado, ya que habría muchas trampas en el comercio y una disminución en la producción. Más importante aún, si diseñamos nuestro sistema económico basándonos en ese supuesto, el resultado probablemente será una menor eficiencia, en lugar de una mayor. Si hiciéramos eso, la gente sentiría que no se confía en ellos como agentes morales y se negarían a actuar de manera moral, lo que nos haría necesario gastar una enorme cantidad de recursos monitoreando, juzgando y castigando a las personas. Si asumimos lo peor de las personas, sacaremos lo peor de ellas.

cosa 6

Una mayor estabilidad macroeconómica no ha hecho que la economía mundial sea más esta

lo que te dicen

Hasta la década de 1970, la inflación era el enemigo público número uno de la economía. Muchos países sufrieron experiencias desastrosas de hiperinflación. Incluso cuando no alcanzó una magnitud hiperinflacionaria, la inestabilidad económica derivada de una inflación alta y fluctuante desalentó la inversión y, por tanto, el crecimiento. Afortunadamente, el dragón de la inflación ha sido asesinado desde la década de 1990, gracias a actitudes mucho más duras hacia los déficits presupuestarios gubernamentales y la creciente introducción de bancos centrales políticamente independientes que son libres de centrarse exclusivamente en el control de la inflación. Dado que la estabilidad económica es necesaria para la inversión a largo plazo y, por tanto, para el crecimiento, domar a la bestia llamada inflación ha sentado las bases para una mayor prosperidad a largo plazo.

lo que no te dicen

Puede que la inflación haya sido controlada, pero la economía mundial se ha vuelto considerablemente más inestable. Las entusiastas proclamaciones de nuestro éxito en el control de la volatilidad de los precios.

durante las últimas tres décadas han ignorado la extraordinaria inestabilidad que mostraron las economías de todo el mundo durante ese tiempo. Ha habido una gran cantidad de crisis financieras, incluida la crisis financiera mundial de 2008, que destruyeron las vidas de muchas personas a través del endeudamiento personal, la quiebra y el desempleo. Un enfoque excesivo en la inflación ha desviado nuestra atención de las cuestiones del pleno empleo y el crecimiento económico. El empleo se ha vuelto más inestable en nombre de la "flexibilidad del mercado laboral", desestabilizando la vida de muchas personas. A pesar de la afirmación de que la estabilidad de precios es la condición previa del crecimiento, las políticas destinadas a reducir la inflación sólo han producido un crecimiento anémico desde la década de 1990, cuando se supone que la inflación finalmente ha sido controlada.

Ahí es donde está el dinero... ¿o no?

En enero de 1923, las tropas francesas y belgas ocuparon la región alemana del Ruhr, conocida por su carbón y acero. Esto se debió a que, durante 1922, los alemanes se retrasaron gravemente en los pagos de reparación que les exigía el Tratado de Versalles, que había puesto fin a la Primera Guerra Mundial.

Sin embargo, si hubieran querido dinero, los franceses y los belgas deberían haber ocupado los bancos (después de todo, "ahí es donde está el dinero", como supuestamente dijo el famoso ladrón de bancos estadounidense Willie Sutton, cuando se le preguntó por qué robaba bancos), en lugar de un montón de minas de carbón y acerías. ¿Por qué no hicieron eso? Fue porque estaban preocupados por la inflación alemana.

Desde el verano de 1922, la inflación en Alemania se estaba saliendo de control. El índice del costo de vida aumentó dieciséis veces en seis meses en la segunda mitad de 1922. Por supuesto, la hiperinflación fue causada, al menos en parte, por las onerosas demandas de reparación de franceses y belgas, pero

Una vez que comenzó, era completamente racional que los franceses y los belgas ocuparan el Ruhr para asegurarse de que se les pagaran sus reparaciones de guerra en bienes, como carbón y acero, en lugar de en papel sin valor, cuyo valor disminuiría rápidamente. .

Hicieron bien en hacerlo. La inflación alemana se redujo por completo. fuera de control después de la ocupación del Ruhr, con precios aumentando otros 10 mil millones de veces (sí, mil millones, no mil o incluso millones) hasta noviembre de 1923, cuando se introdujo el Rentenmark, la nueva moneda.

La hiperinflación alemana ha dejado huellas grandes y duraderas en la evolución de la historia alemana y mundial. Algunos afirman, con justificación, que la experiencia de la hiperinflación sentó las bases para el ascenso de los nazis al desacreditar las instituciones liberales de la República de Weimar. Quienes adoptan esta opinión están diciendo implícitamente que la hiperinflación alemana de la década de 1920 fue una de las principales causas de la Segunda Guerra Mundial. El trauma alemán causado por la hiperinflación fue tal que el Bundesbank, el banco central de Alemania Occidental después de la Segunda Guerra Mundial, era famoso por su excesiva aversión a la política monetaria laxa. Incluso después del nacimiento de la moneda única europea, el euro, y la consiguiente abolición de facto de los bancos centrales nacionales en los países de la eurozona, la influencia de Alemania ha hecho que el Banco Central Europeo (BCE) se apegue a una política monetaria restrictiva incluso frente a una política monetaria persistente. alto desempleo, hasta que la crisis financiera mundial de 2008 lo obligó a unirse a otros bancos centrales de todo el mundo en una relajación sin precedentes de la política monetaria. Así, cuando hablamos de las consecuencias de la hiperinflación alemana, estamos hablando de una onda expansiva que dura casi un siglo después del acontecimiento y que afecta no sólo a la historia alemana, sino a otras europeas y mundiales.

¿Qué tan mala es la inflación?

Alemania no es el único país que ha experimentado hiperinflación. En la prensa financiera, Argentina se ha convertido en sinónimo de hiperinflación en los tiempos modernos, pero la tasa de inflación más alta que experimentó fue sólo de alrededor del 20.000 por ciento. Peor que la alemana fue la inflación húngara justo después de la Segunda Guerra Mundial y la de Zimbabwe en 2008, en los últimos días de la dictadura del presidente Robert Mugabe (ahora comparte el poder con la antigua oposición).

La hiperinflación socava las bases mismas del capitalismo, al convertir los precios del mercado en ruidos sin sentido. En el punto álgido de la inflación húngara en 1946, los precios se duplicaron cada quince horas, mientras que los precios se duplicaron cada cuatro días en los peores días de la hiperinflación alemana de 1923. Las señales de precios no deberían ser guías absolutas, como sostengo a lo largo de este libro, pero sí Es imposible tener una economía decente cuando los precios suben a ese ritmo. Además, la hiperinflación es a menudo el resultado o la causa de desastres políticos, como los de Adolf Hitler o Robert Mugabe. Es totalmente comprensible por qué la gente quiere desesperadamente evitar la hiperinflación.

Sin embargo, no toda inflación es hiperinflación. Por supuesto, hay Hay gente que teme que cualquier inflación, si se deja sola, se convierta en hiperinflación. Por ejemplo, a principios de la década de 2000, Masaru Hayami, gobernador del banco central de Japón, se negó a aliviar la oferta monetaria alegando que le preocupaba la posibilidad de una hiperinflación, a pesar de que su país estaba en la tiempo en realidad en medio de una deflación (caída de precios). Pero en realidad no hay evidencia de que esto sea inevitable, o incluso probable. Nadie diría que la hiperinflación es deseable, o incluso aceptable, pero es muy cuestionable si toda inflación es algo malo, cualquiera que sea su tasa.

Desde la década de 1980, los economistas del libre mercado han logrado convencer al resto del mundo de que la estabilidad económica, que ellos definen como una inflación muy baja (idealmente cero), debe lograrse a toda costa, ya que la inflación es mala para el mundo.

economía. La tasa de inflación objetivo que recomendaron ha sido de entre el 1 y el 3 por ciento, como sugirió Stanley Fischer, ex profesor de economía del MIT y economista jefe del FMI entre 1994 y 2001.¹

Sin embargo, en realidad no hay evidencia de que, en niveles bajos, la inflación sea mala para la economía. Por ejemplo, incluso los estudios realizados por algunos economistas del libre mercado asociados con instituciones como la Universidad de Chicago o el FMI sugieren que, por debajo del 8-10 por ciento, la inflación no tiene relación con la tasa de crecimiento económico de un país.² Algunos otros estudios Incluso elevar el umbral: 20 por ciento o incluso 40 por ciento.³

Las experiencias de cada país también sugieren que Una inflación bastante alta es compatible con un rápido crecimiento económico. Durante las décadas de 1960 y 1970, Brasil tuvo una tasa de inflación promedio del 42 por ciento, pero fue una de las economías de más rápido crecimiento del mundo, con su ingreso per cápita creciendo al 4,5 por ciento al año. Durante el mismo período, el ingreso per cápita en Corea del Sur estaba creciendo a un ritmo del 7 por ciento anual, a pesar de tener una tasa de inflación promedio anual de casi el 20 por ciento, que en realidad era más alta que la encontrada en muchos países latinoamericanos en ese momento.⁴

Además, hay pruebas de que políticas antiinflacionarias excesivas pueden en realidad ser perjudiciales para la economía. Desde 1996, cuando Brasil –tras haber atravesado una fase traumática de inflación rápida, aunque no de magnitud hiperinflacionaria– comenzó a controlar la inflación elevando las tasas de interés reales (tasas de interés nominales menos la tasa de inflación) a algunos de los niveles más altos del mundo, En el mundo (entre el 10 y el 12 por ciento anual), su inflación cayó al 7,1 por ciento anual, pero su crecimiento económico también se vio afectado, con una tasa de crecimiento del ingreso per cápita de sólo el 1,3 por ciento anual. Sudáfrica también ha tenido una experiencia similar desde 1994, cuando comenzó a dar máxima prioridad al control de la inflación y aumentó las tasas de interés a los niveles brasileños mencionados anteriormente.

¿Por qué es esto? Esto se debe a que las políticas que apuntan a reducir la inflación en realidad reduce la inversión y por lo tanto

crecimiento económico se lleva demasiado lejos. Los economistas del libre mercado a menudo intentan justificar su actitud altamente agresiva hacia la inflación argumentando que la estabilidad económica fomenta el ahorro y la inversión, que a su vez fomentan el crecimiento económico. Así, al tratar de argumentar que la estabilidad macroeconómica, definida en términos de baja inflación, fue un factor clave en el rápido crecimiento de las economías de Asia Oriental (una proposición que en realidad no se aplica a Corea del Sur, como se vio anteriormente), el Banco Mundial Como sostiene en su informe de 1993: "La estabilidad macroeconómica fomenta la planificación a largo plazo y la inversión privada y, a través de su impacto sobre las tasas de interés reales y el valor real de los activos financieros, ayudó a aumentar el ahorro financiero". Sin embargo, la verdad del asunto es que las políticas necesarias para reducir la inflación a un nivel muy bajo (de un solo dígito) desalientan la inversión.

Tasas de interés reales del 8, 10 o 12 por ciento significan que los inversionistas potenciales no encontrarían atractivas las inversiones no financieras, ya que pocas inversiones de este tipo generan tasas de ganancia superiores al 7 por ciento.⁵ En este caso, la única inversión rentable es en las empresas de alta inversión. Activos financieros de riesgo y alto rendimiento. Aunque las inversiones financieras pueden impulsar el crecimiento durante un tiempo, dicho crecimiento no puede sostenerse, ya que en última instancia esas inversiones tienen que estar respaldadas por inversiones viables a largo plazo en actividades del sector real, como lo demostró tan vívidamente la crisis financiera de 2008 (ver [Cosa 22](#)) .).

Por lo tanto, los economistas del libre mercado se han aprovechado deliberadamente de los temores justificados de la gente a la hiperinflación para impulsar políticas antiinflacionarias excesivas, que hacen más daño que bien. Esto ya es bastante malo, pero es peor que eso. Las políticas antiinflacionarias no sólo han perjudicado la inversión y el crecimiento, sino que tampoco han logrado su supuesto objetivo: mejorar la estabilidad económica.

Falsa estabilidad

Desde los años 1980, pero especialmente desde los años 1990, el control de la inflación ha estado en la cima de las agendas políticas en muchos países. Se instó a los países a controlar el gasto público, para que los déficits presupuestarios no alimentaran la inflación.

También se les alentó a dar independencia política al banco central, para que pudiera elevar las tasas de interés a niveles altos, si fuera necesario contra protestas populares, a las que los políticos no podrían resistir.

La lucha llevó tiempo, pero la bestia llamada inflación ha en la mayoría de los países en los últimos años. Según datos del FMI, entre 1990 y 2008, la tasa de inflación promedio cayó en 97 de 162 países, en comparación con las tasas de los años 1970 y 1980. La lucha contra la inflación fue particularmente exitosa en los países ricos: la inflación cayó en todos ellos. La inflación promedio de los países de la OCDE (la mayoría de los cuales son ricos, aunque no todos los países ricos pertenecen a la OCDE) cayó del 7,9 por ciento al 2,6 por ciento entre los dos períodos (décadas de los 70 y 80 frente a las de los 90 y 2000).

El mundo, especialmente si vives en un país rico, se ha vuelto más estable, ¿o no?

El hecho es que el mundo se ha vuelto más estable sólo si Consideramos que la inflación baja es el único indicador de estabilidad económica, pero no se ha vuelto más estable en la forma en que la mayoría de nosotros la experimentamos.

Un sentido en el que el mundo se ha vuelto más inestable durante las últimas tres décadas de dominio del libre mercado y fuertes políticas antiinflacionarias es la mayor frecuencia y extensión de las crisis financieras. Según un estudio de Kenneth Rogoff, ex economista jefe del FMI y ahora profesor de la Universidad de Harvard, y Carmen Reinhart, profesora de la Universidad de Maryland, prácticamente ningún país atravesó una crisis bancaria entre el final de la Segunda Guerra Mundial y mediados de los años 1970, cuando el mundo era mucho más inestable que hoy, medido por la inflación.

Entre mediados de los años 1970 y finales de los años 1980, cuando la inflación

Alrededor de muchos países, la proporción de países con crisis bancarias aumentó al 5-10 por ciento, ponderada por su participación en el ingreso mundial, lo que aparentemente confirma la visión del mundo centrada en la inflación. Sin embargo, la proporción de países con crisis bancarias se disparó a alrededor del 20 por ciento a mediados de la década de 1990, cuando se supone que finalmente hemos domado a la bestia llamada inflación y alcanzado el elusivo objetivo de la estabilidad económica. Luego, la proporción cayó brevemente a cero durante algunos años a mediados de la década de 2000, pero volvió a subir al 35 por ciento después de la crisis financiera mundial de 2008 (y es probable que aumente aún más en el momento de escribir este artículo, es decir, a principios de 2010). .6

Otro sentido en el que el mundo se ha vuelto más inestable durante las últimas tres décadas es que la inseguridad laboral ha aumentado para muchas personas durante este período. La seguridad laboral siempre ha sido baja en los países en desarrollo, pero la proporción de empleos inseguros en el llamado "sector informal" (el conjunto de empresas no registradas que no pagan impuestos ni respetan las leyes, incluidas las que brindan seguridad laboral) ha aumentado en muchos países. países en desarrollo durante el período, debido a una liberalización comercial prematura que destruyó muchos empleos "formales" seguros en sus industrias. En los países ricos, la inseguridad laboral también aumentó durante la década de 1980, debido al creciente desempleo (en comparación con las décadas de 1950 y 1970), que fue en gran parte resultado de políticas macroeconómicas restrictivas que anteponían el control de la inflación a todo lo demás. Desde el decenio de 1990, el desempleo ha disminuido, pero la inseguridad laboral sigue aumentando en comparación con el período anterior al decenio de 1980.

Hay muchas razones para esto. En primer lugar, la proporción de empleos a corto plazo ha aumentado en la mayoría de los países ricos, aunque no tan enormemente como algunas personas piensan. En segundo lugar, si bien aquellos que conservan su empleo pueden permanecer en el mismo empleo casi (aunque no del todo) tanto tiempo como solían hacerlo sus homólogos anteriores a los años 1980, una mayor proporción de despidos se han vuelto involuntarios, al menos en algunos países (especialmente en Estados Unidos).).

En tercer lugar, especialmente en el Reino Unido y Estados Unidos, los empleos que habían sido predominantemente seguros incluso hasta la década de 1980 (trabajos gerenciales, administrativos y profesionales) se han vuelto inseguros.

desde la década de 1990. En cuarto lugar, incluso si el trabajo en sí sigue siendo seguro, su naturaleza e intensidad están sujetas a cambios más frecuentes y mayores, muy a menudo para peor. Por ejemplo, según un estudio de 1999 para la Fundación Joseph Rowntree, la organización benéfica británica para la reforma social que lleva el nombre del famoso empresario filántropo cuáquero, casi dos tercios de los trabajadores británicos dijeron que habían experimentado un aumento en la velocidad o la intensidad del trabajo durante los últimos años. período de cinco años anterior. Por último, pero no menos importante, en muchos (aunque no en todos) los países ricos, el estado de bienestar se ha recortado desde los años 1980, por lo que la gente se siente más insegura, incluso si la probabilidad objetiva de pérdida de empleo es la misma. mismo.

La cuestión es que la estabilidad de precios es sólo uno de los indicadores de estabilidad económica. De hecho, para la mayoría de las personas ni siquiera es el indicador más importante. Los acontecimientos más desestabilizadores en la vida de la mayoría de las personas son cosas como perder un trabajo (o que se redefina radicalmente) o que les embarguen sus casas en una crisis financiera, y no el aumento de los precios, a menos que sean de una magnitud hiperinflacionaria (mano en el corazón, ¿puede usted? ¿Realmente podemos distinguir entre una inflación del 4 por ciento y una del 2 por ciento?). Esta es la razón por la que controlar la inflación no ha traído a la mayoría de la gente la sensación de estabilidad que los guerreros antiinflacionarios habían dicho que traería.

Ahora bien, la coexistencia de estabilidad de precios (es decir, baja inflación) y el aumento de formas de inestabilidad económica no relacionadas con los precios, como crisis bancarias más frecuentes y mayor inseguridad laboral, no es una coincidencia. Todos ellos son resultados del mismo paquete de políticas de libre mercado.

En el estudio citado anteriormente, Rogoff y Reinhart señalan que la participación de los países en las crisis bancarias está muy estrechamente relacionada con el grado de movilidad internacional del capital. Esta mayor movilidad internacional es un objetivo clave para los economistas del libre mercado, que creen que una mayor libertad del capital para moverse a través de las fronteras mejoraría la eficiencia del uso del capital (ver [Cosa 22](#)). En consecuencia, [han presionado](#) para que se abran los mercados de capitales en todo el mundo,

aunque recientemente han ido suavizando su posición en este sentido en relación con los países en desarrollo.

Asimismo, una mayor inseguridad laboral es una consecuencia directa de las políticas de libre mercado. La inseguridad manifestada en el alto desempleo en los países ricos en los años 1980 fue el resultado de estrictas políticas macroeconómicas antiinflacionarias. Entre la década de 1990 y el estallido de la crisis de 2008, aunque el desempleo disminuyó, aumentaron las posibilidades de terminación involuntaria del empleo, aumentó la proporción de empleos a corto plazo, los empleos se redefinieron con mayor frecuencia y el trabajo se intensificó para muchos empleos, todo como resultado de cambios en las regulaciones del mercado laboral que tenían como objetivo aumentar la flexibilidad del mercado laboral y, por lo tanto, la eficiencia económica.

El paquete de políticas de libre mercado, a menudo conocido como paquete de políticas neoliberales, enfatiza una menor inflación, una mayor movilidad del capital y una mayor inseguridad laboral (eufemísticamente llamada mayor flexibilidad del mercado laboral), esencialmente porque está orientado principalmente hacia los intereses de los titulares de activos financieros. Se hace hincapié en el control de la inflación porque muchos activos financieros tienen tasas de rendimiento nominalmente fijas, por lo que la inflación reduce sus rendimientos reales. Se promueve una mayor movilidad del capital porque la principal fuente de la capacidad de los tenedores de activos financieros de obtener rendimientos más altos que los tenedores de otros activos (físicos y humanos) es su capacidad de mover sus activos más rápidamente (ver [Cosa 22](#)).

Se exige una mayor flexibilidad del mercado laboral porque, desde el punto de vista de los inversores financieros, facilitar la contratación y el despido de trabajadores permite reestructurar las empresas más rápidamente, lo que significa que se pueden vender y comprar más fácilmente con un mejor equilibrio a corto plazo. hojas, lo que genera mayores rendimientos financieros (ver [Cosa 2](#)).

Incluso si han aumentado la inestabilidad financiera y la inseguridad laboral, las políticas destinadas a aumentar la estabilidad de precios pueden estar parcialmente justificadas si hubieran aumentado la inversión y, por tanto, el crecimiento, como habían predicho los halcones de la inflación. Sin embargo, la economía mundial ha crecido mucho más lentamente durante el

era de baja inflación posterior a los años 1980, en comparación con el período de alta inflación de los años 1960 y 1970, entre otras cosas porque la inversión ha caído en la mayoría de los países (ver [Cosa](#) 13). Incluso en los países ricos desde los años 1990, donde la inflación ha sido completamente controlada, el crecimiento del ingreso per cápita cayó del 3,2 por ciento en los años 1960 y 1970 al 1,4 por ciento durante el período 1990-2009.

En definitiva, la inflación, en niveles bajos a moderados, no es tan peligrosa como la pintan los economistas del libre mercado. Los intentos de reducir la inflación a niveles muy bajos han reducido la inversión y el crecimiento, contrariamente a la afirmación de que la mayor estabilidad económica que aporta una inflación más baja alentará la inversión y, por tanto, el crecimiento. Más importante aún, una inflación más baja ni siquiera nos ha traído una estabilidad económica genuina a la mayoría de nosotros. Las liberalizaciones de los mercados de capital y laboral que forman parte integral del paquete de políticas de libre mercado, del cual el control de la inflación es un elemento clave, han aumentado la inestabilidad financiera y la inseguridad laboral, haciendo que el mundo sea más inestable para la mayoría de nosotros. Para colmo de males, el supuesto impacto del control de la inflación para mejorar el crecimiento no se ha materializado.

Nuestra obsesión por la inflación debería terminar. La inflación ha convertirse en el hombre del saco que se ha utilizado para justificar políticas que han beneficiado principalmente a los poseedores de activos financieros, a costa de la estabilidad a largo plazo, el crecimiento económico y la felicidad humana.

cosa 7

Las políticas de libre mercado rara vez enriquecen a los países pobres

lo que te dicen

Después de su independencia del dominio colonial, los países en desarrollo intentaron desarrollar sus economías mediante la intervención estatal, a veces incluso adoptando explícitamente el socialismo. Intentaron desarrollar artificialmente industrias como la del acero y la del automóvil, que estaban más allá de sus capacidades, mediante el uso de medidas como el proteccionismo comercial, la prohibición de la inversión extranjera directa, los subsidios industriales e incluso la propiedad estatal de bancos y empresas industriales. A nivel emocional esto era comprensible, dado que sus antiguos amos coloniales eran todos países capitalistas que aplicaban políticas de libre mercado. Sin embargo, esta estrategia produjo, en el mejor de los casos, estancamiento y, en el peor, desastre. El crecimiento fue anémico (si no negativo) y las industrias protegidas no lograron "crecer". Afortunadamente, la mayoría de estos países han recobrado el sentido desde los años 1980 y han adoptado políticas de libre mercado. Si lo piensas bien, esto fue lo correcto desde el principio. Todos los países ricos de hoy, con excepción de Japón (y posiblemente Corea, aunque hay debate al respecto), se han enriquecido gracias a políticas de libre mercado, especialmente a través del libre comercio con el resto del mundo. Y los países en desarrollo que han adoptado más plenamente esas políticas han obtenido mejores resultados en el período reciente.

lo que no te dicen

Contrariamente a lo que comúnmente se cree, el desempeño de los países en desarrollo en el período de desarrollo liderado por el Estado fue superior al que lograron durante el período posterior de reforma orientada al mercado. Hubo algunos fracasos espectaculares de la intervención estatal, pero la mayoría de estos países crecieron mucho más rápido, con una distribución del ingreso más equitativa y muchas menos crisis financieras, durante los "viejos tiempos" que en el período de reformas orientadas al mercado. Además, tampoco es cierto que casi todos los países ricos se hayan enriquecido gracias a políticas de libre mercado. La verdad es más o menos lo contrario. Con sólo unas pocas excepciones, todos los países ricos de hoy, incluidos Gran Bretaña y Estados Unidos –los supuestos hogares del libre comercio y el libre mercado– se han enriquecido mediante combinaciones de proteccionismo, subsidios y otras políticas que hoy aconsejan a los países en desarrollo no aplicar. adoptar. Las políticas de libre mercado han enriquecido a pocos países hasta ahora y serán pocos los que lo harán en el futuro.

Dos maletas

Aquí están los perfiles de dos países en desarrollo. Eres un analista económico que intenta evaluar sus perspectivas de desarrollo. ¿Qué dirías?

País A: Hasta hace una década, el país era altamente proteccionista, con un tipo arancelario industrial promedio muy por encima del 30 por ciento. A pesar de la reciente reducción arancelaria, persisten importantes restricciones comerciales visibles e invisibles. El país tiene fuertes restricciones a los flujos transfronterizos de capital, un

sector bancario de propiedad estatal y altamente regulado, y numerosas restricciones a la propiedad extranjera de activos financieros. Las empresas extranjeras que producen en el país se quejan de que los gobiernos locales las discriminan mediante impuestos y regulaciones diferenciales. El país no tiene elecciones y está plagado de corrupción. Tiene derechos de propiedad opacos y complicados. En particular, su protección de los derechos de propiedad intelectual es débil, lo que la convierte en la capital pirata del mundo. El país tiene un gran número de empresas estatales, muchas de las cuales sufren grandes pérdidas pero se mantienen gracias a subsidios y derechos de monopolio otorgados por el gobierno.

País B: La política comercial del país ha sido literalmente la más proteccionista del mundo durante las últimas décadas, con un tipo arancelario industrial promedio del 40 al 55 por ciento. La mayoría de la población no puede votar y la compra de votos y el fraude electoral están muy extendidos. La corrupción es rampante y los partidos políticos venden puestos de trabajo gubernamentales a sus patrocinadores financieros. El país nunca ha contratado a un solo funcionario público mediante un proceso abierto y competitivo. Sus finanzas públicas son precarias, con antecedentes de impagos de préstamos gubernamentales que preocupan a los inversores extranjeros. A pesar de ello, discrimina fuertemente a los inversores extranjeros. Especialmente en el sector bancario, los extranjeros tienen prohibido convertirse en directores y los accionistas extranjeros ni siquiera pueden ejercer sus derechos de voto a menos que residan en el país. No tiene una ley de competencia, lo que permite que los cárteles y otras formas de monopolio crezcan sin control. Su protección de los derechos de propiedad intelectual es irregular, particularmente empañada por su negativa a proteger los derechos de aut

Ambos países están metidos hasta el cuello en cosas que se supone obstaculizan el desarrollo económico: fuerte proteccionismo, discriminación contra los inversores extranjeros, débil protección de los derechos de propiedad, monopolios, falta de democracia, corrupción, falta de meritocracia, etc. Tú

Se podría pensar que ambos se dirigen hacia desastres en materia de desarrollo. Pero piénselo de nuevo.

El país A es hoy China; algunos lectores tal vez lo hayan adivinado. Sin embargo, pocos lectores habrían adivinado que el país B son los EE.UU., es decir, alrededor de 1880, cuando era algo más pobre que la China actual.

A pesar de todas las políticas e instituciones supuestamente antidesarrollistas, China ha sido una de las economías más dinámicas y exitosas del mundo durante las últimas tres décadas, mientras que Estados Unidos en la década de 1880 era una de las de más rápido crecimiento y se estaba convirtiendo rápidamente en una de las más ricas. – países del mundo. De modo que las superestrellas económicas de finales del siglo XIX (Estados Unidos) y de hoy (China) han seguido recetas políticas que van casi totalmente en contra de la ortodoxia neoliberal del libre mercado actual.

¿Cómo es esto posible? ¿No se ha destilado la doctrina del libre mercado a partir de dos siglos de experiencias exitosas de desarrollo por parte de las dos docenas de países ricos de hoy? Para responder a estas preguntas, necesitamos retroceder en la historia.

Los presidentes muertos no hablan

Algunos estadounidenses llaman a sus billetes de un dólar "presidentes muertos" o "presidentes muertos". No del todo exactamente. Es cierto que todos están muertos, pero no todos los políticos cuyos retratos adornan los billetes de un dólar son ex presidentes de Estados Unidos.

Benjamin Franklin, que figura en el papel moneda más conocido de la historia de la humanidad, el billete de 100 dólares, nunca fue presidente. Sin embargo, bien podría haberlo sido. Era el mayor de los Padres Fundadores y posiblemente el político más venerado del país recién nacido. Aunque era demasiado viejo y la estatura política de George Washington demasiado grande para postularse para la primera presidencia en 1789, Franklin era la única persona que posiblemente podría haber desafiado

La verdadera sorpresa en el panteón de presidentes respecto al dólar es Alexander Hamilton, que figura en el billete de 10 dólares. Al igual que Franklin, Hamilton nunca fue presidente de Estados Unidos. Pero a diferencia de Franklin, cuya historia de vida se ha convertido en leyenda estadounidense, él, bueno, no era Franklin. Hamilton fue un simple secretario del Tesoro, aunque fue el primero en hacerlo. ¿Qué está haciendo entre los presidentes?

Hamilton está ahí porque, sin que la mayoría de los estadounidenses lo sepan hoy, es el arquitecto del sistema económico estadounidense moderno. Dos años después de convertirse en Secretario del Tesoro en 1789, a la escandalosa edad de treinta y tres años, Hamilton presentó al Congreso el Informe sobre el tema de las manufacturas, donde exponía la estrategia de desarrollo económico para su joven país. En el informe, argumentó que las "industrias en su infancia", como la estadounidense, necesitan ser protegidas y nutridas por el gobierno antes de que puedan valerse por sí mismas.

El informe de Hamilton no trataba sólo del proteccionismo comercial – también defendía la inversión pública en infraestructura (como canales), el desarrollo del sistema bancario y la promoción de un mercado de bonos gubernamentales–, pero el proteccionismo estaba en el centro de su estrategia. Dadas sus opiniones, si Hamilton fuera hoy ministro de Finanzas de un país en desarrollo, el Departamento del Tesoro de Estados Unidos lo habría criticado duramente por su herejía. A su país incluso se le podría haber negado un préstamo del FMI y del Banco Mundial.

Lo interesante, sin embargo, es que Hamilton no estaba solo en esto. Todos los demás "presidentes muertos" se habrían encontrado con la misma desaprobación por parte del Tesoro estadounidense, el FMI, el Banco Mundial y otros defensores actuales de la fe en el libre mercado.

En el billete de 1 dólar está el primer presidente, George Washington. En su ceremonia de toma de posesión, insistió en usar ropa estadounidense – especialmente tejida en Connecticut para la ocasión – en lugar de ropa británica de mayor calidad. Hoy, esto habría sido una violación de la norma propuesta por la OMC.

Marshall Transparency Center sobre la transparencia en la contratación pública. Y no olvidemos que Washington fue quien nombró a Hamilton como Secretario del Tesoro, y con pleno conocimiento de cuál era su visión sobre la política económica: Hamilton fue el ayudante de campo de Washington durante la Guerra de Independencia de Estados Unidos y su aliado político más cercano después de esa. .

En el billete de 5 dólares tenemos a Abraham Lincoln, un conocido proteccionista que durante la Guerra Civil aumentó los aranceles al nivel más alto de su historia.¹ En el billete de 50 dólares tenemos a Ulysses Grant, el héroe de la Guerra Civil convertido en presidente. Desafiando la presión británica sobre Estados Unidos para que adoptara el libre comercio, una vez comentó que "dentro de 200 años, cuando Estados Unidos haya liberado de la protección todo lo que puede ofrecer, también adoptará el libre comercio".

Benjamín Franklin no compartía la doctrina de la industria naciente de Hamilton, pero insistía en una protección arancelaria elevada por otra razón. En aquel momento, la existencia de tierras casi gratuitas en Estados Unidos hacía necesario que los fabricantes estadounidenses ofrecieran salarios aproximadamente cuatro veces superiores a la media europea, ya que de lo contrario los trabajadores habrían huido para montar granjas (no se trataba de una amenaza vana). , dado que muchos de ellos fueron agricultores en sus vidas anteriores) (ver [Cosa](#) 10). Por lo tanto, [argumentó Franklin](#), los fabricantes estadounidenses no podrían sobrevivir a menos que estuvieran protegidos de la competencia de bajos salarios –o lo que hoy se conoce como “dumping social”– de Europa. Ésta es exactamente la lógica que utilizó Ross Perot, el multimillonario convertido en político, para oponerse al TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) en la campaña electoral presidencial de 1992: una lógica que el 18,9 por ciento de los votantes estadounidenses estaban felices de aceptar. endosar.

Pero seguramente, se podría decir, Thomas Jefferson (en las raras ocasiones visto el billete de 2 dólares) y Andrew Jackson (en el billete de 20 dólares), los santos patrones del capitalismo de libre mercado estadounidense, habrían pasado la 'Prueba del Tesoro de Estados Unidos'?

Thomas Jefferson pudo haber estado en contra del proteccionismo de Hamilton pero, a diferencia de Hamilton, que apoyaba el sistema de patentes, se opuso firmemente a las patentes. Jefferson creía que las ideas son "como el aire" y por lo tanto no deberían ser

Machine Translated by Google
propiedad de nadie. Dado el énfasis que la mayoría de los economistas del libre mercado ponen hoy en la protección de las patentes y otros derechos de propiedad intelectual, sus opiniones habrían caído como un globo de plomo entre ellos.

Entonces ¿qué tal Andrew Jackson, ese protector de la ¿'hombre común' y conservador fiscal (pagó todas las deudas del gobierno federal por primera vez en la historia de Estados Unidos)? Desafortunadamente para sus fanáticos, ni siquiera él pasó la prueba. Bajo Jackson, los aranceles industriales promedio estaban en la región del 35 al 40 por ciento. También era notoriamente antiextranjero. Cuando en 1836 canceló la licencia para el (segundo) Banco semipúblico de los EE.UU. (el 20 por ciento del mismo era propiedad del gobierno federal de los EE.UU.), una de las principales excusas fue que era "demasiado" propiedad de extranjeros (principalmente británicos). ¿Y cuánto fue demasiado? Sólo el 30 por ciento. Si el presidente de algún país en desarrollo cancelara hoy la licencia de un banco porque el 30 por ciento del mismo era propiedad de estadounidenses, provocaría un ataque al Tesoro de Estados Unidos.

Así que allá vamos. Cada día, decenas de millones de estadounidenses pasan el día pagando sus taxis y comprando sus sándwiches con un Hamilton o un Lincoln, recibiendo su cambio en Washington, sin darse cuenta de que estos políticos venerados son proteccionistas desagradables que a la mayoría de los medios de comunicación de su país, tanto conservadores como liberales, les encanta criticar. Los banqueros de Nueva York y los profesores de la Universidad de Chicago se critican a través de artículos que critican las payasadas antiextranjeras de Hugo Chávez, el presidente venezolano, en copias del Wall Street Journal compradas a un tal Andrew Jackson, sin darse cuenta de que él era mucho más antiextranjero que Chávez.

Los presidentes muertos no hablan. Pero si pudieran, Les diría a los estadounidenses y al resto del mundo cómo las políticas que sus sucesores promueven hoy son exactamente lo contrario de las que utilizaron para transformar una economía agraria de segunda categoría, dependiente del trabajo esclavo, en la mayor potencia industrial del mundo.

Haz lo que digo, no lo que hice

Cuando se les recuerda el pasado proteccionista de Estados Unidos, los economistas de libre mercado suelen replicar que el país tuvo éxito a pesar del proteccionismo, más que gracias al mismo. Dicen que el país estaba destinado a crecer rápidamente porque estaba excepcionalmente bien dotado de recursos naturales y recibió a muchos inmigrantes muy motivados y trabajadores. También se dice que el gran mercado interno del país mitigó en cierta medida los efectos negativos del proteccionismo, al permitir cierto grado de competencia entre las empresas nacionales.

Pero el problema con esta respuesta es que, por dramática que sea, Estados Unidos no es el único país que ha tenido éxito con políticas que van en contra de la doctrina del libre mercado. De hecho, como explicaré más adelante, la mayoría de los países ricos de hoy han tenido éxito con tales políticas.² Y, cuando son países con condiciones muy diferentes, no es posible decir que todos compartían algunas condiciones especiales que anulaban los efectos negativos. impactos del proteccionismo y otras políticas "equivocadas". Puede que Estados Unidos se haya beneficiado de un gran mercado interno, pero ¿qué pasa con las pequeñas Finlandia o Dinamarca? Si cree que Estados Unidos se benefició de la abundancia de recursos naturales, ¿cómo explica el éxito de países como Corea y Suiza que prácticamente no tenían recursos naturales de los que hablar? Si la inmigración fue un factor positivo para Estados Unidos, ¿qué pasa con todos esos otros países —desde Alemania hasta Taiwán— que perdieron a algunos de sus mejores habitantes a favor de Estados Unidos y otros países del Nuevo Mundo? El argumento de las "condiciones especiales" simplemente no fun

Gran Bretaña, el país que muchos creen que inventó la libertad comercio, construyó su prosperidad sobre la base de políticas similares a las que promovió Hamilton. Esto no fue una coincidencia. Aunque Hamilton fue la primera persona en teorizar sobre el "infantil

Según el argumento de la industria, muchas de sus políticas fueron copiadas de Robert Walpole, el llamado primer Primer Ministro británico, que gobernó el país entre 1721 y 1742.

A mediados del siglo XVIII, Gran Bretaña incursionó en la industria manufacturera de lana, la industria de alta tecnología de la época que había estado dominada por los Países Bajos (lo que hoy son Bélgica y los Países Bajos), con la ayuda de protección arancelaria, subsidios y otros apoyos que Walpole y sus sucesores brindaron a los fabricantes nacionales de lana. La industria pronto proporcionó a Gran Bretaña la principal fuente de ingresos por exportaciones, lo que permitió al país importar los alimentos y las materias primas que necesitaba para lanzar la Revolución Industrial a finales del siglo XVIII y principios del XIX. Gran Bretaña adoptó el libre comercio recién en la década de 1860, cuando su dominio industrial era absoluto. De la misma manera que Estados Unidos fue el país más proteccionista del mundo durante la mayor parte de su fase de auge (de la década de 1830 a la de 1940), Gran Bretaña fue uno de los países más proteccionistas del mundo durante gran parte de su propio ascenso económico (de 1720 a 1850).

Prácticamente todos los países ricos de hoy utilizaron el proteccionismo y los subsidios para promover sus industrias nacientes. Muchos de ellos (especialmente Japón, Finlandia y Corea) también restringieron severamente la inversión extranjera. Entre los años 1930 y 1980, Finlandia solía clasificar oficialmente a todas las empresas con más del 20 por ciento de propiedad extranjera como "empresas peligrosas". Varios de ellos (especialmente Francia, Austria, Finlandia, Singapur y Taiwán) utilizaron empresas estatales para promover industrias clave. Singapur, famoso por sus políticas de libre comercio y su actitud acogedora hacia los inversores extranjeros, produce más del 20 por ciento de su producción a través de empresas estatales, cuando el promedio internacional ronda el 10 por ciento. Los países ricos de hoy tampoco protegían muy bien, si es que lo hacían, los derechos de propiedad intelectual de los extranjeros: en muchos de ellos era legal patentar la invención de otra persona siempre que esa persona fuera extranjera.

Habían excepciones, por supuesto. Los Países Bajos, Suiza (hasta la Primera Guerra Mundial) y Hong Kong utilizaron poco proteccionismo, pero ni siquiera estos países siguieron las doctrinas ortodoxas actuales. Argumentando que las patentes son monopolios artificiales que van en contra del principio del libre comercio (un punto que extrañamente pasa desapercibido para la mayoría de los economistas del libre comercio de hoy), los Países Bajos y Suiza se negaron a proteger las patentes hasta principios del siglo XX. Aunque no lo hizo basándose en tales principios, Hong Kong era hasta hace poco aún más notorio por su violación de los derechos de propiedad intelectual que los primeros países. Apuesto a que conoces a alguien (o al menos tienes un amigo que conoce a alguien) que ha comprado software informático pirateado, un reloj Rolex falso o una camiseta "no oficial" de Calvin & Hobbes de Hong Kong.

La mayoría de los lectores pueden encontrar mi relato histórico contrario a la intuición. Después de haberles dicho repetidamente que las políticas de libre mercado son las mejores para el desarrollo económico, les resultaría misterioso cómo la mayoría de los países de hoy pueden utilizar todas esas políticas supuestamente malas —como el proteccionismo, los subsidios, la regulación y la propiedad estatal de la industria— y aun así convertirse en rico.

La respuesta está en el hecho de que esas malas políticas estaban en De hecho, buenas políticas, dada la etapa de desarrollo económico en la que se encontraban esos países en ese momento, por varias razones. En primer lugar está el argumento de Hamilton sobre la industria naciente, que explico con mayor detalle en el capítulo "Mi hijo de seis años debería conseguir un trabajo" de mi libro anterior *Bad Samaritans*. Por la misma razón por la que enviamos a nuestros hijos a la escuela en lugar de hacerlos competir con los adultos en el mercado laboral, los países en desarrollo necesitan proteger y nutrir a sus productores antes de que adquieran las capacidades para competir en el mercado mundial sin ayuda. En segundo lugar, en las primeras etapas de desarrollo, los mercados no funcionan muy bien por diversas razones: transporte deficiente, flujo deficiente de información, el tamaño pequeño del mercado que facilita la manipulación por parte de los grandes actores, etc. Esto significa

Machine Translated by Google
que el gobierno necesita regular el mercado más activamente y, a veces, incluso crear deliberadamente algunos mercados. En tercer lugar, en esas etapas, el gobierno necesita hacer muchas cosas por sí mismo a través de empresas estatales porque simplemente no hay suficientes empresas del sector privado capaces que puedan asumir proyectos de gran escala y alto riesgo (ver [Punto 12](#)).

A pesar de su propia historia, los países ricos obligan a los países en desarrollo a abrir sus fronteras y exponer sus economías a todas las fuerzas de la competencia global, utilizando las condiciones adjuntas a su ayuda exterior bilateral y a los préstamos de las instituciones financieras internacionales que controlan (como el FMI y el Banco Mundial), así como la influencia ideológica que ejercen a través del dominio intelectual. Al promover políticas que no utilizaron cuando eran países en desarrollo, les están diciendo a los países en desarrollo: "Hagan lo que yo digo, no lo que yo hice".

Una doctrina procrecimiento que reduce el crecimiento

Cuando se señala la hipocresía histórica de los países ricos, algunos defensores del libre mercado regresan y dicen: "Bueno, el proteccionismo y otras políticas intervencionistas pueden haber funcionado en los Estados Unidos del siglo XIX o en el Japón de mediados del siglo XX, pero no lo han hecho". ¿Los países en desarrollo cometieron un error monumental cuando intentaron tales políticas en los años 1960 y 1970? Lo que pudo haber funcionado en el pasado, dicen, no necesariamente funcionará hoy.

La verdad es que a los países en desarrollo no les fue mal en todo durante los "viejos tiempos" del proteccionismo y la intervención estatal en los años 1960 y 1970. De hecho, su desempeño de crecimiento económico durante el período fue muy superior al logrado desde la década de 1980 bajo una mayor apertura y desregulación.

Desde la década de 1980, además del aumento de la desigualdad (que era de esperarse debido a la naturaleza favorable a los ricos de las reformas; ver [Cosa](#) 13), la mayoría de los países en desarrollo han experimentado una desaceleración significativa del crecimiento económico. El crecimiento del ingreso per cápita en el mundo en desarrollo cayó del 3 por ciento anual en los años 1960 y 1970 al 1,7 por ciento durante el período 1980-2000, cuando hubo el mayor número de reformas de libre mercado. Durante la década de 2000, hubo un repunte en el crecimiento del mundo en desarrollo, lo que elevó la tasa de crecimiento al 2,6 por ciento para el período 1980-2009, pero esto se debió en gran medida al rápido crecimiento de China y la India, dos gigantes. que, si bien liberalizó, no adoptó políticas neoliberales.

Los resultados del crecimiento en regiones que han seguido fielmente la receta neoliberal –América Latina y África subsahariana– han sido muy inferiores a los de los “viejos tiempos”. En las décadas de 1960 y 1970, América Latina creció un 3,1 por ciento en términos per cápita. Entre 1980 y 2009, creció a una tasa de poco más de un tercio: 1,1 por ciento. E incluso esa tasa se debió en parte al rápido crecimiento de los países de la región que habían rechazado explícitamente las políticas neoliberales en algún momento anterior de la década de 2000: Argentina, Ecuador, Uruguay y Venezuela. África subsahariana creció un 1,6 por ciento en términos per cápita durante los “viejos tiempos”, pero su tasa de crecimiento fue sólo del 0,2 por ciento entre 1980 y 2009 (ver [Cosa](#) 11).

En resumen, las políticas de libre comercio y libre mercado son políticas que rara vez, o nunca, han funcionado. La mayoría de los países ricos no utilizaron tales políticas cuando eran países en desarrollo, mientras que estas políticas han frenado el crecimiento y aumentado la desigualdad de ingresos en los países en desarrollo en las últimas tres décadas. Son pocos los países que se han enriquecido gracias al libre comercio y las políticas de libre mercado, y pocos lo harán alguna vez.

cosa 8

El capital tiene una nacionalidad.

lo que te dicen

El verdadero héroe de la globalización ha sido la empresa transnacional. Las corporaciones transnacionales, como su nombre lo indica, son corporaciones que han traspasado sus fronteras nacionales originales. Puede que todavía tengan su sede en el país donde fueron fundadas, pero gran parte de sus instalaciones de producción e investigación se encuentran fuera de su país de origen y emplean a personas, incluidos muchos de los principales responsables de la toma de decisiones, de todo el mundo. En esta era de capital sin nación, las políticas nacionalistas hacia el capital extranjero son, en el mejor de los casos, ineficaces y, en el peor, contraproducentes. Si el gobierno de un país los discrimina, las corporaciones transnacionales no invertirán en ese país. La intención puede ser ayudar a la economía nacional mediante la promoción de empresas nacionales, pero esas políticas en realidad la perjudican al impedir que las empresas más eficientes se establezcan en el país.

lo que no te dicen

A pesar de la creciente "transnacionalización" del capital, la mayoría de las empresas transnacionales siguen siendo de hecho empresas nacionales con operaciones internacionales, en lugar de empresas genuinamente sin nación. Conducen la mayor parte de su núcleo.

actividades, como investigación y elaboración de estrategias de alto nivel, en casa. La mayoría de sus principales responsables de la toma de decisiones son nacionales de sus países de origen. Cuando tienen que cerrar fábricas o recortar empleos, normalmente lo hacen en casa por diversas razones políticas y, lo que es más importante, económicas. Esto significa que el país de origen se apropia de la mayor parte de los beneficios de una empresa transnacional. Por supuesto, su nacionalidad no es lo único que determina cómo se comportan las corporaciones, pero ignoramos la nacionalidad del capital bajo nuestro propio

Carlos Ghosn vive la globalización

Carlos Ghosn nació en 1954 de padres libaneses en la ciudad brasileña de Porto Velho. A la edad de seis años se mudó con su madre a Beirut, Líbano. Después de terminar la escuela secundaria allí, se fue a Francia y obtuvo títulos de ingeniería en dos de las instituciones educativas más prestigiosas del país, la École Polytechnique y la École des Mines de Paris. Durante sus dieciocho años en el fabricante de neumáticos francés Michelin, al que se había incorporado en 1978, Ghosn adquirió una reputación de gestión eficaz al revertir las poco rentables operaciones sudamericanas de la empresa y al gestionar con éxito la fusión de su filial estadounidense con Uniroyal Goodrich, que duplicó el tamaño de las operaciones de la empresa en Estados Unidos.

En 1996, Ghosn se unió al fabricante de automóviles estatal francés. Renault y desempeñó un papel clave en la reactivación de la empresa, afirmando su reputación de despiadado recorte de costos y ganándose el sobrenombre de "le cost killer", aunque su enfoque real fue más consensuado de lo que sugiere su nombre. Cuando Renault adquirió Nissan, el deficitario fabricante de automóviles japonés, en 1999, Ghosn fue enviado a Japón para poner a Nissan nuevamente en forma. Inicialmente, enfrentó una dura resistencia a su forma de gestión no japonesa, como despidos de trabajadores,

pero en unos pocos años cambio completamente la empresa. Después de eso, fue tan totalmente aceptado por los japoneses que lo convirtieron en un personaje de manga (cómic), el equivalente japonés de la beatificación por parte de la Iglesia Católica. En 2005, sorprendió al mundo una vez más al regresar a Renault como director ejecutivo y presidente, mientras permanecía como copresidente de Nissan, una hazaña comparada por algunos con la de un entrenador de fútbol dirigiendo dos equipos al mismo tiempo.

La historia de vida de Carlos Ghosn resume el drama de la globalización. La gente migra en busca de una vida mejor, a veces literalmente al otro lado del mundo, como lo hizo la familia de Ghosn. Algunos de los inmigrantes, como la madre de Ghosn, regresan a sus hogares. Esto supone un gran contraste con los días en que, por ejemplo, los inmigrantes italianos en Estados Unidos se negaban a enseñar italiano a sus hijos, porque estaban decididos a no volver a Italia y querían que sus hijos fueran totalmente asimilados. Muchos jóvenes de países más pobres con ambición e inteligencia ahora van a estudiar a un país más rico, como lo hizo Ghosn. Hoy en día, muchos gerentes trabajan para una empresa con sede en un país extranjero, lo que a menudo significa vivir y trabajar en otro país extranjero (o dos) porque su empresa es transnacional. Ghosn, un inmigrante brasileño libanés que regresó, trabajó en Brasil, Estados Unidos y Japón para dos empresas francesas.

En este mundo globalizado, sostiene el argumento, la nacionalidad del capital no tiene sentido. Es posible que las corporaciones hayan comenzado y aún tengan su sede en un país en particular, pero han traspasado sus fronteras nacionales. Ahora ubican sus actividades allí donde el retorno es mayor. Por ejemplo, Nestlé, el gigante alimentario suizo, puede tener su sede en la ciudad suiza de Vevey, pero menos del 5 por ciento de su producción se produce en Suiza. Incluso si consideramos que la "casa" de Nestlé es Europa, en lugar de Suiza, su base representa sólo alrededor del 30 por ciento de sus ganancias. No son sólo las actividades de nivel relativamente bajo, como la producción, las que las empresas transnacionales llevan a cabo fuera de sus fronteras.

Machine Translated by Google
países de origen. Hoy en día, incluso las actividades de alto nivel, como la investigación y el desarrollo, a menudo se ubican fuera del país de origen, cada vez más en países en desarrollo, como China y la India. Incluso sus altos directivos provienen, como Ghosn, de un grupo internacional de talentos, y no de grupos exclusivamente nacionales.

El resultado es que una empresa no tiene ninguna lealtad nacional. más. Una empresa hará lo que tenga que hacer para aumentar sus ganancias, incluso si eso significa perjudicar a su país de origen cerrando plantas, recortando puestos de trabajo o incluso trayendo trabajadores extranjeros. Teniendo esto en cuenta, muchos argumentan que no es prudente imponer restricciones a la propiedad extranjera de empresas, como solían hacer muchos gobiernos. Mientras la empresa genere riqueza y empleos dentro de sus fronteras, al país no debería importarle si la empresa es propiedad de sus ciudadanos o de extranjeros. Cuando todas las grandes empresas están dispuestas a trasladarse a cualquier parte en busca de oportunidades de beneficios, dificultar la inversión de empresas extranjeras significa que su país no se beneficiará de aquellas empresas extranjeras que han identificado buenas perspectivas de inversión en su país. Todo tiene sentido, ¿no?

Chrysler: estadounidense, alemana, estadounidense
(de nuevo) y (convirtiéndose en) italiana

En 1998 se fusionaron Daimler-Benz, la empresa automovilística alemana, y Chrysler, el fabricante de automóviles estadounidense. En realidad fue una adquisición de Chrysler por parte de Daimler-Benz. Pero cuando se anunció la fusión, se describió como un matrimonio de dos iguales. La nueva empresa Daimler-Chrysler tenía incluso el mismo número de alemanes y estadounidenses en el consejo de administración. Sin embargo, esto fue sólo durante los primeros años. Pronto, los alemanes superaron ampliamente en número a los estadounidenses en el tablero: normalmente diez o doce co

dos estadounidenses, según el año.

Desafortunadamente, la adquisición no fue un gran éxito y En 2007, Daimler-Benz vendió Chrysler a Cerberus, un fondo de capital privado estadounidense. Cerberus, al ser una empresa estadounidense, formaba parte del consejo de administración de Chrysler principalmente con estadounidenses (con cierta representación de Daimler, que todavía poseía una participación del 19,9 por ciento).

Al final, Cerberus no logró revertir la empresa y Chrysler quebró en 2009. Fue reestructurada con ayuda financiera del gobierno federal de Estados Unidos y una importante inversión de capital por parte de Fiat, el fabricante de automóviles italiano. Cuando Fiat se convirtió en el principal accionista, nombró a Sergio Marchionne, director ejecutivo de Fiat, también nuevo director ejecutivo de Chrysler y nombró a otro gerente de Fiat para la junta directiva de nueve miembros de Chrysler. Dado que Fiat tiene sólo una participación del 20 por ciento en este momento pero tiene la opción de aumentarla al 35 por ciento y eventualmente al 51 por ciento, es muy probable que la proporción de italianos en el consejo aumente con el tiempo, con la aumento de la participación en la propiedad de Fiat.

Así, Chrysler, que alguna vez fue uno de los fabricantes estadounidenses por excelencia empresas, en la última década ha pasado a estar dirigida por alemanes, estadounidenses (nuevamente) y (cada vez más) italianos. No existe el capital "sin nación". Cuando una empresa extranjera adquiere el control, incluso las (antiguas) empresas estadounidenses poderosas terminan siendo dirigidas por extranjeros (pero eso es lo que significa una adquisición, si lo piensas bien). En la mayoría de las empresas, por transnacionales que puedan parecer sus operaciones, los principales responsables de la toma de decisiones siguen siendo los ciudadanos del país de origen (es decir, el país donde reside la propiedad) a pesar de que la gestión a larga distancia (cuando la empresa adquirente no despacha enviar altos directivos a la empresa adquirida) puede reducir la eficiencia de la gestión, mientras que enviar altos directivos a un país extranjero es caro, especialmente cuando las distancias físicas y culturales entre los dos países son grandes. Carlos Ghosn es en gran medida una excepción que confirma la regla.

No se trata sólo de la designación de los máximos responsables de la toma de decisiones.

que las corporaciones tienen un "sesgo interno". El sesgo local también es muy fuerte en la investigación y el desarrollo, que son el núcleo de las fortalezas competitivas de una empresa en la mayoría de las industrias avanzadas. La mayoría de las actividades de I+D de una corporación se realizan en casa. En la medida en que se reubican en el extranjero, generalmente lo hacen en otros países desarrollados, y además con un fuerte sesgo "regional" (las regiones aquí significan América del Norte, Europa y Japón, que es una región en sí misma a este respecto). Recientemente se ha creado un número cada vez mayor de centros de I+D en países en desarrollo, como China e India, pero la I+D que llevan a cabo tiende a estar en los niveles más bajos de sofisticación.

Incluso en términos de producción, posiblemente lo más fácil que hace una empresa y, por lo tanto, el candidato más probable para reubicarse en el extranjero, la mayoría de las corporaciones transnacionales todavía tienen su base firme en sus países de origen. Hay ejemplos extraños de empresas, por ejemplo Nestlé, que producen la mayor parte de su producción en el extranjero, pero son en gran medida la excepción. Entre las corporaciones transnacionales con sede en Estados Unidos, menos de un tercio de la producción de las empresas manufactureras se produce en el extranjero. En el caso de las empresas japonesas, la proporción está muy por debajo del 10 por ciento. En Europa, la proporción ha aumentado rápidamente recientemente, pero la mayor parte de la producción de las empresas europeas en el extranjero se realiza dentro de la Unión Europea, por lo que debería entenderse más como un proceso de creación de empresas nacionales para una nueva nación llamada Europa que como un proceso de creación de empresas europeas. verdaderamente transnacional.

En resumen, pocas corporaciones son verdaderamente transnacionales. La gran mayoría de ellos todavía produce la mayor parte de su producción en sus países de origen. Especialmente en términos de actividades de alto nivel, como la toma de decisiones estratégicas y la investigación y el desarrollo de alto nivel, siguen firmemente centrados en sus países de origen. Hablar de un mundo sin fronteras es muy exagerado.¹

¿Por qué existe un sesgo hacia el país de origen?

¿Por qué existe un sesgo hacia el país de origen en este mundo globalizado? La visión del libre mercado es que la nacionalidad del capital no importa (y no debería importar), porque las empresas tienen que maximizar las ganancias para sobrevivir y, por lo tanto, el patriotismo es un lujo que no pueden permitirse. Curiosamente, muchos marxistas estarían de acuerdo. También creen que el capital destruye voluntariamente las fronteras nacionales para obtener mayores ganancias y una reproducción ampliada de sí mismo. El lenguaje es radicalmente diferente, pero el mensaje es el mismo: el dinero es dinero, entonces, ¿por qué una empresa debería hacer cosas menos rentables simplemente porque son buenas para su país de origen?

Sin embargo, existen buenas razones por las que las empresas actúan con sesgos hacia el país de origen. Para empezar, como la mayoría de nosotros, los altos directivos de empresas sienten algunas obligaciones personales con la sociedad de la que proceden. Pueden enmarcar dichas obligaciones de muchas maneras diferentes –patriotismo, espíritu comunitario, nobleza obliga, o querer “devolver algo a la sociedad que los ha convertido en lo que son hoy”– y pueden sentirlos en diferentes grados. Pero la cuestión es que sí los sienten. Y en la medida en que la mayoría de los principales responsables de la toma de decisiones en la mayoría de las empresas son nacionales de su país de origen, es probable que haya cierto sesgo en sus decisiones. Aunque los economistas del libre mercado descartan cualquier motivo que no sea el puro egoísmo, los motivos “morales” son reales y mucho más importantes de lo que nos hacen creer (ver [Cosa 5](#)).

Además de esos sentimientos personales de los directivos, una empresa suele tener obligaciones históricas reales con el país en el que ha “crecido”. Las empresas, especialmente (aunque no exclusivamente) en las primeras etapas de su desarrollo, suelen recibir apoyo con dinero público, directa e indirectamente (ver [punto 7](#)). Muchos de ellos reciben subsidios directos para tipos particulares de actividades, como inversión en equipos o capacitación de trabajadores. A veces incluso son rescatados con dinero público, como lo fue Toyota en 1949, Volkswagen en 1974 y GM en 2009. O pueden recibir subsidios indirectos en el

Machine Translated by Google
forma de protección arancelaria o derechos de monopolio estatutarios.

Por supuesto, las empresas a menudo no mencionan, e incluso ocultan activamente esa historia, pero existe un entendimiento tácito entre las partes relevantes de que las empresas tienen algunas obligaciones morales con sus países de origen debido a estas deudas históricas. Esta es la razón por la que las empresas nacionales están mucho más abiertas a la persuasión moral por parte del gobierno y el público que las empresas extranjeras, cuando se espera de ellas, aunque no se les puede obligar legalmente, que hagan algo por el país en contra de sus intereses (al menos a corto plazo). . Por ejemplo, en octubre de 2009 se informó que a la agencia de supervisión financiera de Corea del Sur le resultaba imposible persuadir a los bancos de propiedad extranjera para que prestaran más a las pequeñas y medianas empresas, a pesar de que ellos, al igual que los bancos de propiedad nacional, ya habían firmado un memorando de entendimiento. (memorando de entendimiento) sobre eso con la agencia, cuando estalló la crisis financiera global en el otoño de 2008.

Por importantes que sean las razones morales e históricas, por Con diferencia, la razón más importante del sesgo hacia el país de origen es económica: el hecho de que las capacidades básicas de una empresa no pueden cruzar fácilmente la frontera.

Por lo general, una empresa se vuelve transnacional y establece actividades en países extranjeros porque posee algunas competencias tecnológicas y/u organizativas que las empresas que operan en los países anfitriones no poseen. Estas competencias generalmente están incorporadas en personas (por ejemplo, gerentes, ingenieros, trabajadores calificados), organizaciones (por ejemplo, reglas internas de la empresa, rutinas organizacionales, "memoria institucional") y redes de empresas relacionadas (por ejemplo, proveedores, financieros, asociaciones industriales o incluso redes antiguas que traspasan las fronteras de las empresas), todo lo cual no puede transportarse fácilmente a otro país.

La mayoría de las máquinas pueden trasladarse fácilmente al extranjero, pero es mucho más costoso trasladar a trabajadores o gerentes calificados. Es aún más difícil trasplantar rutinas organizativas o redes empresariales a otro país. Por ejemplo, cuando

Las empresas automovilísticas japonesas comenzaron a establecer filiales en el Sudeste Asiático en los años 1980, pidieron a sus subcontratistas que también establecieran sus propias filiales, ya que necesitaban subcontratistas fiables. Además, estas capacidades intangibles encarnadas en personas, organizaciones y redes a menudo necesitan tener el entorno institucional adecuado (el sistema legal, reglas informales, cultura empresarial) para funcionar bien. Por muy poderosa que sea, una empresa no puede transportar su entorno institucional a otro país.

Por todas estas razones, las actividades más sofisticadas Los países que requieren altos niveles de competencias humanas y organizativas y un entorno institucional propicio tienden a quedarse en casa. Los prejuicios hogareños no existen simplemente por apegos emocionales o razones históricas. Su existencia tiene buenas bases económicas.

'Príncipe de las tinieblas' cambia de opinión

Lord Peter Mandelson, el viceprimer ministro de facto del gobierno del Reino Unido en el momento de escribir este artículo (principios de 2010), tiene cierta reputación por su política maquiavélica. Nieto del muy respetado político laborista Herbert Morrison y productor de televisión de profesión, Mandelson fue el principal asesor detrás del ascenso del llamado Nuevo Laborismo bajo Tony Blair. Su famosa capacidad para detectar y explotar los cambios en el estado de ánimo político y, en consecuencia, organizar una campaña mediática eficaz, combinada con su crueldad, le valió el apodo de "príncipe de las tinieblas".

Después de una carrera ministerial de alto perfil pero turbulenta, empañada por dos renuncias debido a presuntos escándalos de corrupción, Mandelson abandonó la política británica y se mudó a Bruselas para convertirse en Comisario Europeo de Comercio en 2004. Aprovechando la imagen de político favorable a las empresas,

Durante su breve período como Secretario de Estado de Comercio e Industria del Reino Unido en 1998, Mandelson se ganó una firme reputación como uno de los principales defensores del libre comercio y la inversión en el mundo.

Así que se produjo una conmoción cuando Mandelson, que había regresado por sorpresa a la política británica y se había convertido en Secretario de Negocios a principios de 2009, dijo en una entrevista con el Wall Street Journal en septiembre de 2009 que, gracias a la actitud permisiva de Gran Bretaña hacia la propiedad extranjera, "La industria manufacturera del Reino Unido podría ser una perdedora", aunque añadió la condición de que esto fuera "durante un largo período de tiempo, ciertamente no de la noche a la mañana".

¿Fue una típica payasada de Mandelson, en la que su instinto le decía que era el momento de jugar la carta nacionalista? ¿O finalmente se dio cuenta de algo que él y otros responsables políticos británicos deberían haber comprendido hace mucho tiempo: que la propiedad extranjera excesiva de una economía nacional puede ser perjudicial?

Ahora bien, se puede argumentar que el hecho de que las empresas tengan una El sesgo hacia los países no significa necesariamente que los países deban imponer restricciones a la inversión extranjera. Es cierto que, dado el sesgo interno, la inversión de una empresa extranjera puede no ser en las actividades más deseables, pero una inversión es una inversión y aun así aumentará la producción y creará empleos. Si se imponen restricciones a lo que pueden hacer los inversores extranjeros (por ejemplo, diciéndoles que no pueden invertir en determinadas industrias "estratégicas", prohibiéndoles tener una participación mayoritaria o exigiéndoles que transfieran tecnologías), los inversores extranjeros simplemente se irán a otra parte. y perderán los empleos y la riqueza que habrían creado. Especialmente para los países en desarrollo, que no tienen muchas empresas nacionales que puedan realizar inversiones similares, muchos consideran francamente irracional rechazar la inversión extranjera porque es extranjera. Incluso si sólo obtienen actividades de menor calidad, como operaciones de montaje, siguen estando mejor con la inversión que sin ella.

Este razonamiento es correcto en sus propios términos, pero hay

Hay más cuestiones que deben considerarse antes de concluir que no debería haber restricciones a la inversión extranjera (aquí dejamos de lado la inversión de cartera, que es la inversión en acciones de empresas para obtener ganancias financieras sin participación en la gestión directa, y nos centramos en la inversión extranjera directa). (que normalmente se define como la adquisición de más del 10 por ciento de las acciones de una empresa con la intención de participar en la gestión).

En primer lugar, debemos recordar que gran parte de la inversión extranjera es lo que se conoce como "inversión brownfield", es decir, adquisición de empresas existentes por parte de una empresa extranjera, en lugar de "inversión totalmente nueva", que implica que una empresa extranjera establezca nuevas instalaciones de producción. Desde la década de 1990, las inversiones en zonas industriales abandonadas han representado más de la mitad del total de la inversión extranjera directa (IED) mundial, llegando incluso al 80 por ciento en 2001, en el apogeo del auge de las fusiones y adquisiciones internacionales. Esto significa que la mayor parte de la IED implica tomar el control de empresas existentes, en lugar de crear nueva producción y empleos. Por supuesto, los nuevos propietarios pueden inyectar mejores capacidades tecnológicas y de gestión y revivir una empresa en dificultades –como se vio en el caso de Nissan bajo Carlos Ghosn– pero muy a menudo tal adquisición se hace con miras a utilizar capacidades que ya existen en el país adquirido. empresa en lugar de crear otras nuevas. Y, lo que es más importante, una vez que su empresa nacional es adquirida por una empresa extranjera, el sesgo local de la empresa adquirente impondrá a largo plazo un límite a su avance en el orden jerárquico interno de la empresa adquirente.

Incluso en el caso de inversiones totalmente nuevas, el país de origen El sesgo es un factor a considerar. Sí, la inversión totalmente nueva crea nuevas capacidades productivas, por lo que, por definición, es mejor que la alternativa, es decir, ninguna inversión. Sin embargo, la pregunta que los responsables de las políticas deben considerar antes de aceptarlo es cómo afectará la trayectoria futura de su economía nacional. Diferentes actividades tienen diferentes potenciales de innovación tecnológica y crecimiento de la productividad y, por lo tanto, lo que haces hoy influye en lo que haces.

harán en el futuro y lo que obtendrá de ello. Como decía un dicho popular entre los expertos en política industrial estadounidense en la década de 1980, no podemos pretender que no importa si se producen patatas fritas, astillas de madera o microchips. Y lo más probable es que una empresa extranjera tenga más probabilidades de producir patatas fritas o astillas de madera que microchips en su país.

Teniendo esto en cuenta, especialmente para un país en desarrollo, cuyas empresas nacionales todavía están subdesarrolladas, puede ser mejor restringir la IED al menos en algunas industrias y tratar de impulsar a las empresas nacionales para que se conviertan en inversionistas alternativos creíbles a las empresas extranjeras. Esto hará que el país pierda algunas inversiones en el corto plazo, pero puede permitirle tener más actividades de alto nivel dentro de sus fronteras en el largo plazo. O, mejor aún, el gobierno del país en desarrollo puede permitir la inversión extranjera en condiciones que ayuden al país a mejorar más rápidamente las capacidades de las empresas nacionales, por ejemplo, exigiendo empresas conjuntas (que promoverán la transferencia de técnicas de gestión), exigiendo tecnología más activa tra

Ahora bien, decir que es probable que el capital extranjero sea menos bueno para su país que su propio capital nacional no quiere decir que siempre debamos preferir el capital nacional al capital extranjero. Esto se debe a que su nacionalidad no es lo único que determina el comportamiento del capital. También importan la intención y la capacidad del capital en cuestión.

Supongamos que está pensando en vender una empresa de automóviles de propiedad nacional en dificultades. Lo ideal es que el nuevo propietario tenga la voluntad y la capacidad de mejorar la empresa a largo plazo. Es más probable que el posible comprador tenga las capacidades tecnológicas para hacerlo cuando se trata de un productor de automóviles ya establecido, ya sea nacional o extranjero, que cuando se trata de capital financiero, como un fondo de capital privado.

En los últimos años, los fondos de capital privado han desempeñado un papel cada vez más importante en las adquisiciones corporativas. Aunque no tienen experiencia interna en particular

En teoría, se pueden adquirir una empresa a largo plazo y contratar expertos de la industria como gerentes y pedirles que mejoren sus capacidades. Sin embargo, en la práctica, estos fondos no suelen tener intención de mejorar la empresa adquirida a largo plazo. Adquieren empresas con miras a venderlas en un plazo de tres a cinco años después de reestructurarlas para que sean rentables. Esa reestructuración, dado el horizonte temporal, normalmente implica reducir costos (especialmente despedir trabajadores y abstenerse de inversiones a largo plazo), en lugar de aumentar las capacidades. Es probable que dicha reestructuración perjudique las perspectivas a largo plazo de la empresa al debilitar su capacidad para generar crecimiento de la productividad. En los peores casos, los fondos de capital privado pueden adquirir empresas con la intención explícita de realizar desmantelamiento de activos, vendiendo los activos valiosos de una empresa sin tener en cuenta su futuro a largo plazo.

Lo que el ahora famoso Phoenix Venture Holdings le hizo al fabricante de automóviles británico Rover, que había comprado a BMW, es un ejemplo clásico de esto (los llamados "Cuatro Fénix" se hicieron especialmente famosos por pagarse a sí mismos salarios enormes y a sus amigos honorarios de consultoría exorbitantes).

Por supuesto, esto no quiere decir que las empresas que ya operan en la industria siempre tendrán la intención de mejorar la empresa adquirida a largo plazo.

Cuando GM adquirió una serie de empresas automovilísticas extranjeras más pequeñas —como la sueca Saab y la coreana Daewoo— durante la década anterior a su quiebra en 2009, la intención era vivir de las tecnologías acumuladas por estas empresas, en lugar de mejorarlas ([ver Cosa 18](#)). . Además, recientemente la distinción entre capital industrial y capital financiero se ha vuelto borrosa, y compañías industriales como GM y GE obtienen más ganancias en las finanzas que en la industria ([ver Cosa 22](#)), por lo que el hecho de que la empresa adquirente opere en un área particular industria no es garantía de un compromiso a largo

Entonces, si una empresa extranjera que opera en la misma industria es comprar su empresa nacional con un compromiso serio a largo plazo, venderla a esa empresa puede ser mejor que

vendiendo a su propio fondo de capital privado nacional. Sin embargo, en igualdad de condiciones, lo más probable es que su empresa nacional actúe de una manera más favorable para su economía nacional.

Así, a pesar de la retórica de la globalización, la nacionalidad de una empresa sigue siendo clave para decidir dónde se ubicarán sus actividades de alto nivel, como la investigación y el desarrollo y la elaboración de estrategias. La nacionalidad no es el único determinante del comportamiento de una empresa, por lo que debemos tener en cuenta otros factores, como si el inversor tiene un historial en la industria en cuestión y qué tan fuerte es realmente su compromiso a largo plazo con la empresa adquirida. Si bien un rechazo ciego del capital extranjero está mal, sería muy ingenuo diseñar políticas económicas basándose en el mito de que el capital ya no tiene raíces nacionales. Después de todo, las reservas tardías de Lord Mandelson resultan tener una base seria en la realidad.

cosa 9

No vivimos en una era postindustrial

lo que te dicen

Nuestra economía se ha transformado fundamentalmente durante las últimas décadas. Especialmente en los países ricos, la industria manufacturera, que alguna vez fue la fuerza impulsora del capitalismo, ya no es importante. Con la tendencia natural de que la demanda (relativa) de servicios aumente con la prosperidad y con el aumento de los servicios basados en el conocimiento de alta productividad (como la banca y la consultoría de gestión), las industrias manufactureras han entrado en declive en todos los países ricos. Estos países han entrado en la era "postindustrial", donde la mayoría de la gente trabaja en servicios y la mayoría de los productos son servicios. El declive de la industria manufacturera no sólo es algo natural de lo que no debemos preocuparnos, sino algo que realmente deberíamos celebrar. Con el auge de los servicios basados en el conocimiento, puede ser mejor incluso para algunos países en desarrollo saltarse por completo esas actividades manufactureras condenadas al fracaso y dar el salto directo a una economía postindustrial basada en los servicios.

lo que no te dicen

Quizás estemos viviendo en una sociedad postindustrial en el sentido

que la mayoría de nosotros trabajamos en tiendas y oficinas en lugar de en fábricas. Pero no hemos entrado en una etapa de desarrollo postindustrial en el sentido de que la industria haya perdido importancia. La mayor parte (aunque no toda) de la contracción de la participación de las manufacturas en la producción total no se debe a la caída de la cantidad absoluta de bienes manufacturados producidos, sino a la caída de sus precios en relación con los de los servicios, que es causada por su crecimiento más rápido de la productividad (producción por unidad de insumo). Ahora bien, aunque la desindustrialización se debe principalmente a este crecimiento diferencial de la productividad entre sectores y, por lo tanto, puede no ser algo negativo en sí mismo, tiene consecuencias negativas para el crecimiento de la productividad en toda la economía y para la balanza de pagos, que no pueden ignorarse. En cuanto a la idea de que los países en desarrollo puedan saltarse en gran medida la industrialización y entrar directamente en la fase postindustrial, es una fantasía. Su limitado alcance para el crecimiento de la productividad hace que los servicios sean un pobre motor de crecimiento.

La baja comerciabilidad de los servicios significa que una economía más basada en servicios tendrá una menor capacidad de exportar. Los menores ingresos de exportación significan una capacidad más débil para comprar tecnologías avanzadas en el extranjero, lo que a su vez conduce a un crecimiento más lento.

¿Hay algo que no esté hecho en China?

Un día, Jin-Gyu, mi hijo de nueve años (sí, ese es el que apareció como 'mi hijo de seis años' en mi libro anterior *Bad Samaritans* ; realmente es un actor bastante versátil) vino y Me preguntó: 'Papá, ¿hay algo que no esté hecho en China?' Le dije que sí, puede que no lo parezca, pero otros países todavía fabrican cosas. Luego me esforcé por encontrar un ejemplo. Estaba a punto de mencionar su consola Nintendo DSi 'japonesa', pero luego recordé haber visto 'Made in

Machine Translated by Google
China en ello. Logré decirle que algunos teléfonos móviles y televisores de pantalla plana se fabrican en Corea, pero no se me ocurrieron muchas otras cosas que un niño de nueve años reconocería (todavía es demasiado joven para cosas como BMW). No es de extrañar que ahora se llame a China el "taller del mundo".

Es difícil de creer, pero la frase "taller del mundo" se acuñó originalmente para referirse a Gran Bretaña, que hoy, según Nicolas Sarkozy, el presidente francés, "no tiene industria". Habiendo lanzado con éxito la Revolución Industrial antes que otros países, Gran Bretaña se convirtió a mediados del siglo XIX en una potencia industrial tan dominante que se sintió lo suficientemente segura como para liberalizar completamente su comercio (ver [Cosa 7](#)). En [1860](#), producía el 20 por ciento de la producción manufacturera mundial. En 1870, representaba el 46 por ciento del comercio mundial de productos manufacturados. La participación actual de China en las exportaciones mundiales es sólo de alrededor del 17 por ciento (en 2007), aunque "todo" parece estar hecho en China, de modo que se puede imaginar el alcance del dominio británico en ese entonces.

Sin embargo, la pole position de Gran Bretaña duró poco. Teniendo liberalizado completamente su comercio alrededor de 1860, su posición relativa comenzó a declinar a partir de la década de 1880, y países como Estados Unidos y Alemania se pusieron al día rápidamente. Perdió su posición de liderazgo en la jerarquía industrial mundial en la época de la Primera Guerra Mundial, pero el predominio de la manufactura en la propia economía británica continuó durante mucho tiempo después. Hasta principios de la década de 1970, junto con Alemania, Gran Bretaña tenía una de las proporciones más altas del mundo de empleo manufacturero en el empleo total, alrededor del 35 por ciento. En ese momento, Gran Bretaña era la economía manufacturera por excelencia, exportando productos manufacturados e importando alimentos, combustible y materias primas. Su superávit comercial manufacturero (exportaciones manufactureras menos importaciones manufactureras) se mantuvo constantemente entre el 4 y el 6 por ciento del PIB durante los años sesenta y setenta.

Sin embargo, desde la década de 1970, la importancia del sector manufacturero británico ha disminuido rápidamente. La producción manufacturera como porcentaje del PIB británico solía ser del 37 por ciento en

1960. Hoy en día representa sólo alrededor del 13 por ciento.

La participación del sector manufacturero en el empleo total cayó de alrededor del 35 por ciento a principios de los años 1970 a poco más del 10 por ciento.¹ Su posición en el comercio internacional también ha cambiado dramáticamente. Hoy en día, Gran Bretaña tiene déficits comerciales manufactureros de entre el 2 y el 4 por ciento del PIB al año. ¿Lo que ha sucedido? ¿Debería preocuparse Gran Bretaña?

La opinión predominante es que no hay nada de qué preocuparse. Para empezar, no es que Gran Bretaña sea el único país en el que han sucedido estas cosas. La disminución de la participación del sector manufacturero en la producción total y el empleo –fenómeno conocido como desindustrialización– es un hecho natural, sostienen muchos comentaristas, común a todos los países ricos (acelerado en el caso británico por el descubrimiento de petróleo en el Mar del Norte). Se cree ampliamente que esto se debe a que, a medida que se vuelven más ricas, las personas comienzan a exigir más servicios que bienes manufacturados. Con la caída de la demanda, es natural que el sector manufacturero se contraiga y el país entre en la etapa postindustrial. De hecho, mucha gente celebra el aumento de los servicios. Según ellos, la reciente expansión de los servicios basados en el conocimiento con un rápido crecimiento de la productividad –como las finanzas, la consultoría, el diseño, los servicios informáticos y de información, la I+D– significa que los servicios han reemplazado a la manufactura como motor del crecimiento, al menos en los países ricos. . La manufactura es ahora una actividad de bajo nivel que realizan países en desarrollo como China.

Computadoras y cortes de pelo: por qué ocurre la desindustrialización

¿Hemos entrado realmente en la era postindustrial? ¿Es irrelevante ahora la fabricación? Las respuestas son: "sólo en algunos aspectos" y "no".

Es indiscutible que proporciones mucho menores de eole en

los países ricos trabajan en fábricas que antes.

Hubo un momento, a finales del siglo XIX y principios del XX, en el que en algunos países (especialmente Gran Bretaña y Bélgica) alrededor del 40 por ciento de los empleados trabajaban en la industria manufacturera. Hoy en día, la proporción es como máximo del 25 por ciento, y en algunos países (especialmente Estados Unidos, Canadá y Gran Bretaña) apenas el 15 por ciento.

Con tanta menos gente (en términos proporcionales) trabajando en las fábricas, la naturaleza de la sociedad ha cambiado. Estamos formados en parte por nuestras experiencias laborales (un punto que la mayoría de los economistas no reconocen), por lo que dónde y cómo trabajamos influye en quiénes somos. En comparación con los trabajadores de las fábricas, los trabajadores de oficina y los dependientes realizan mucho menos trabajo físico y, al no tener que trabajar con cintas transportadoras y otras máquinas, tienen más control sobre su trabajo. Los trabajadores de las fábricas cooperan más estrechamente con sus colegas durante y fuera del trabajo, especialmente a través de actividades sindicales. Por el contrario, las personas que trabajan en tiendas y oficinas tienden a trabajar de forma más individual y no están muy sindicalizadas. Los dependientes de las tiendas y algunos trabajadores de oficina interactúan directamente con los clientes, mientras que los trabajadores de las fábricas nunca ven a sus clientes. No soy lo suficientemente sociólogo o psicólogo para decir algo profundo al respecto, pero todo esto significa que las personas en los países ricos de hoy no sólo trabajan de manera diferente a sus padres y abuelos, sino que son diferentes a ellos. De esta manera, los países ricos de hoy se han convertido en sociedades postindustriales en el sentido social.

Sin embargo, no se han vuelto postindustriales en el sentido económico. La industria manufacturera sigue desempeñando el papel principal en sus economías. Para entender este punto, primero debemos entender por qué se ha producido la desindustrialización en los países ricos.

Una pequeña, pero no despreciable, parte de la desindustrialización se debe a ilusiones ópticas, en el sentido de que refleja cambios en la clasificación estadística más que cambios en las actividades reales. Una de esas ilusiones se debe a la subcontratación de

muchas actividades que en realidad son servicios en su naturaleza física pero que solían ser proporcionadas internamente por empresas manufactureras y, por lo tanto, clasificadas como producción manufacturera (por ejemplo, catering, limpieza, apoyo técnico). Cuando se subcontratan, la producción de servicios registrada aumenta sin un aumento real en las actividades de servicios. Aunque no existe una estimación fiable de su magnitud, los expertos coinciden en que la subcontratación ha sido una fuente importante de desindustrialización en Estados Unidos y Gran Bretaña, especialmente durante los años ochenta. Además del efecto de subcontratación, el alcance de la contracción manufacturera se ve exagerado por lo que se llama el "efecto de reclasificación".² Un informe del gobierno del Reino Unido estima que hasta el 10 por ciento de la caída del empleo en el sector manufacturero entre 1998 y 2006 en el Reino Unido puede atribuirse a algunas empresas manufactureras, al ver que sus actividades de servicios se vuelven predominantes, solicitaron a la agencia estadística gubernamental ser reclasificadas como empresas de servicios, incluso cuando todavía se dedican a algunas actividades manufactureras.

Una de las causas de la genuina desindustrialización ha sido recientemente llamó mucho la atención. Es el aumento de las importaciones manufactureras de los países en desarrollo de bajo costo, especialmente China. Por dramático que parezca, no es la principal explicación de la desindustrialización en los países ricos.

Las exportaciones de China no tuvieron un impacto real hasta finales de los años 1990, pero el proceso de desindustrialización ya había comenzado en los años 1970 en la mayoría de los países ricos. La mayoría de las estimaciones muestran que el ascenso de China como el nuevo taller del mundo puede explicar sólo alrededor del 20 por ciento de la desindustrialización que ha ocurrido hasta ahora en los países ricos.

Mucha gente piensa que el 80 por ciento restante aproximadamente puede explicarse en gran medida por la tendencia natural de la demanda (relativa) de bienes manufacturados a caer con el aumento de la prosperidad. Sin embargo, una mirada más cercana revela que este efecto de demanda es en realidad muy pequeño. Parece como si estuviéramos gastando una proporción cada vez mayor de nuestros ingresos en servicios, no porque estemos consumiendo cada vez más servicios en términos absolutos, sino porque

Machine Translated by Google
principalmente porque los servicios son cada vez más caros en términos relativos.

Con la cantidad de dinero (ajustada a la inflación) que se pagaba por una PC hace diez años, hoy probablemente se puedan comprar tres, si no cuatro, computadoras con igual o incluso mayor potencia informática (y ciertamente de menor tamaño). Como resultado, probablemente tenga dos computadoras, en lugar de una sola. Pero, incluso con dos computadoras, la porción de su ingreso que gasta en computadoras ha disminuido bastante (a efectos de argumentar, supongo que su ingreso, después de ajustar por inflación, es el mismo). Por el contrario, probablemente te estés cortando el mismo número de cortes de pelo que hace diez años (si es que no te has adelgazado en la parte superior, claro está). El precio de los cortes de pelo probablemente haya subido un poco, por lo que la proporción de sus ingresos que se destina a cortes de pelo es mayor que hace diez años. El resultado es que parece como si estuviera gastando una porción mayor (menor) de sus ingresos en cortes de pelo (computadoras) que antes, pero la realidad es que en realidad está consumiendo más computadoras que antes, mientras que su consumo de cortes de cabello es el mismo. .

De hecho, si se ajustan los cambios en los precios relativos (o, (para usar jerga técnica, si se miden las cosas a precios constantes), la caída de la manufactura en los países ricos ha sido mucho menos pronunciada de lo que parece. Por ejemplo, en el caso de Gran Bretaña, la participación de la industria manufacturera en la producción total, sin contar los efectos de los precios relativos (para usar la jerga, en precios corrientes), cayó más del 40 por ciento entre 1955 y 1990 (del 37 por ciento al 30 por ciento). 21 por ciento). Sin embargo, si se tienen en cuenta los efectos de los precios relativos, la caída fue sólo de poco más del 10 por ciento (del 27 por ciento al 24 por ciento)³. En otras palabras, el efecto de la demanda real (es decir, el efecto de la demanda después de tomar los efectos relativos) en cuenta los cambios de precios – es pequeño.

Entonces, ¿por qué están cayendo los precios relativos de los productos manufacturados? Esto se debe a que las industrias manufactureras tienden a tener un crecimiento de la productividad más rápido que los servicios. Como la producción del sector manufacturero aumenta más rápidamente que la producción de

Machine Translated by Google

En el sector servicios, los precios de los bienes manufacturados en relación con los de los servicios caen. En la industria manufacturera, donde la mecanización y el uso de procesos químicos son mucho más fáciles, es más fácil aumentar la productividad que en los servicios. En cambio, por su propia naturaleza, muchas actividades de servicios son inherentemente inmunes al aumento de la productividad sin diluir la calidad del producto.

En algunos casos, el mero intento de aumentar la productividad destruirá el producto mismo. Si un cuarteto de cuerda ejecuta una pieza de veintisiete minutos en nueve minutos, ¿diría usted que su productividad se ha triplicado?

Para algunos otros servicios, la aparente mayor productividad se debe a la degradación del producto. Un profesor puede multiplicar por cuatro su productividad aparente si tiene cuatro veces más alumnos en su clase, pero la calidad de su "producto" se ha visto diluida por el hecho de que no puede prestar tanta atención individual como antes. Gran parte del aumento de la productividad de los servicios minoristas en países como Estados Unidos y Gran Bretaña se ha conseguido reduciendo la calidad del propio servicio minorista y al mismo tiempo ofreciendo zapatos, sofás y manzanas más baratos: hay menos vendedores en las zapaterías, por lo que espere veinte minutos en lugar de cinco; tienes que esperar cuatro semanas, en lugar de dos, para que te entreguen tu nuevo sofá y probablemente también tengas que tomarte un día libre porque sólo te entregarán "entre las 8 de la mañana y las 6 de la tarde"; pasas mucho más tiempo que antes conduciendo hasta el nuevo supermercado y caminando por los pasillos ahora más largos cuando llegas allí, porque esas manzanas son más baratas que en el viejo supermercado sólo porque el nuevo supermercado está en el medio de la nada y por lo tanto puede tener más piso

espacio.

Hay algunas actividades de servicios, como la banca, que tienen mayores posibilidades de aumentar la productividad que otros servicios. Sin embargo, como lo reveló la crisis financiera de 2008, gran parte del crecimiento de la productividad en esas actividades no se debió a un aumento real de su productividad (por ejemplo, la reducción de los costos comerciales debido a mejores computadoras), sino a factores financieros

innovaciones que oscurecieron (en lugar de reducir genuinamente) el riesgo de los activos financieros, permitiendo así que el sector financiero creciera a un ritmo insosteniblemente rápido (ver [Cosa 22](#)).

En resumen, la caída de la participación del sector manufacturero en el total La producción de los países ricos no se debe en gran medida a la caída de la demanda (relativa) de bienes manufacturados, como mucha gente piensa. Tampoco se debe principalmente al aumento de las exportaciones de manufacturas de China y otros países en desarrollo, aunque eso ha tenido grandes impactos en algunos sectores. Más bien, la caída de los precios relativos de los productos manufacturados debido al crecimiento más rápido de la productividad en el sector manufacturero es el principal impulsor del proceso de desindustrialización. Así, si bien los ciudadanos de los países ricos pueden estar viviendo en sociedades postindustriales en términos de su empleo, la importancia de la industria manufacturera en términos de producción en esas economías no ha disminuido hasta el punto de que podamos declarar una era postindustrial. .

¿Deberíamos preocuparnos por la desindustrialización?

Pero si la desindustrialización se debe al dinamismo mismo del sector manufacturero de un país, ¿no es algo bueno?

No necesariamente. El hecho de que la desindustrialización sea causado principalmente por el dinamismo comparativo del sector manufacturero frente al sector de servicios no nos dice nada sobre qué tan bien le está yendo en comparación con sus contrapartes en otros países. Si el sector manufacturero de un país tiene un crecimiento de la productividad más lento que sus homólogos de otros países, dejará de ser competitivo a nivel internacional, lo que provocará problemas de balanza de pagos en el corto plazo y caída del nivel de vida en el largo plazo. En otra

En otras palabras, la desindustrialización puede ir acompañada de éxito o fracaso económico. Los países no deberían dejarse llevar por una falsa sensación de seguridad por el hecho de que la desindustrialización se debe al dinamismo comparativo del sector manufacturero, ya que incluso un sector manufacturero que es muy poco dinámico según los estándares internacionales puede ser (y suele ser) más dinámico que el anterior. el sector servicios del mismo país.

Sea o no dinámico el sector manufacturero de un país según los estándares internacionales, la reducción del peso relativo del sector manufacturero tiene un impacto negativo en el crecimiento de la productividad. A medida que la economía pasa a estar dominada por el sector de servicios, donde el crecimiento de la productividad es más lento, el crecimiento de la productividad para toda la economía se desacelerará. A menos que creamos (como creen algunos) que los países que están experimentando desindustrialización son ahora lo suficientemente ricos como para no necesitar un mayor crecimiento de la productividad, la desaceleración de la productividad es algo que debería preocupar a los países, o al menos con lo que deberían reconciliarse.

La desindustrialización también tiene un efecto negativo en la balanza de pagos de un país porque los servicios son inherentemente más difíciles de exportar que los bienes manufacturados. Un déficit en la balanza de pagos significa que el país no puede "pagar su camino" en el mundo. Por supuesto, un país puede tapar el agujero mediante préstamos externos durante un tiempo, pero eventualmente tendrá que bajar el valor de su moneda, reduciendo así su capacidad de importar y, por tanto, su nivel de vida.

La raíz de la baja "comerciabilidad" de los servicios es el hecho de que que, a diferencia de los productos manufacturados que pueden enviarse a cualquier parte del mundo, la mayoría de los servicios requieren que sus proveedores y consumidores estén en el mismo lugar. Nadie ha inventado todavía formas de cortar el pelo o limpiar la casa a larga distancia. Obviamente, este problema se resolverá si el proveedor de servicios (el peluquero o el limpiador en los ejemplos anteriores) puede mudarse al país del cliente, pero eso en la mayoría de los casos significa inmigración, que la mayoría de los países restringen fuertemente (ver [Punto 3](#)). En vista de esto, una proporción cada vez mayor de

servicios en la economía significa que el país, en igualdad de condiciones, tendrá menores ingresos por exportaciones. A menos que las exportaciones de productos manufacturados aumenten desproporcionadamente, el país no podrá pagar la misma cantidad de importaciones que antes. Si su desindustrialización es negativa y va acompañada de un debilitamiento de la competitividad internacional, el problema de la balanza de pagos podría ser aún más grave, ya que el sector manufacturero no podrá aumentar sus exportaciones.

No todos los servicios son igualmente no comercializables. El conocimiento- Los servicios basados en los que mencioné anteriormente (banca, consultoría, ingeniería, etc.) son altamente comercializables. Por ejemplo, en Gran Bretaña desde la década de 1990, las exportaciones de servicios basados en el conocimiento han desempeñado un papel crucial para cerrar la brecha de la balanza de pagos dejada por la desindustrialización (y la caída de las exportaciones de petróleo del Mar del Norte, que habían permitido al país – apenas (para sobrevivir a las consecuencias negativas de la desindustrialización en la balanza de pagos durante el decenio de 1980).

Sin embargo, incluso en Gran Bretaña, que es el país más avanzado en las exportaciones de estos servicios basados en el conocimiento, el superávit de la balanza de pagos generado por esos servicios está muy por debajo del 4 por ciento del PIB, justo lo suficiente para cubrir los déficits comerciales manufactureros del país. Con el probable fortalecimiento de la regulación financiera global como consecuencia de la crisis financiera mundial de 2008, es poco probable que Gran Bretaña pueda mantener este nivel de superávit comercial en finanzas y otros servicios basados en el conocimiento en el futuro. En el caso de Estados Unidos, supuestamente otro modelo de economía postindustrial, el superávit comercial en servicios basados en el conocimiento es en realidad inferior al 1 por ciento del PIB, lo que no es suficiente para compensar sus déficits comerciales manufactureros, que rondan el 4 por ciento. por ciento del PIB.⁴ Estados Unidos ha podido mantener un déficit comercial manufacturero tan grande sólo porque pudo endeudarse cuantiosamente en el exterior –una capacidad que sólo puede reducirse en los próximos años, dados los cambios en la economía mundial– y no porque el El sector servicios intervino para llenar el vacío, como en el caso británico. Es más, es

Es cuestionable que las fortalezas de Estados Unidos y Gran Bretaña en los servicios basados en el conocimiento puedan mantenerse en el tiempo. En servicios como la ingeniería y el diseño, donde los conocimientos adquiridos a partir del proceso de producción son cruciales, una contracción continua de la base industrial conducirá a una disminución de la calidad de sus productos (de servicios) y la consiguiente pérdida de ingresos por exportaciones.

Si es poco probable que Gran Bretaña y Estados Unidos –dos países que se supone son los más desarrollados en servicios basados en el conocimiento– satisfagan sus necesidades de balanza de pagos a largo plazo mediante las exportaciones de estos servicios, es muy poco probable que otros países puedan.

Fantasías postindustriales

Al creer que la desindustrialización es el resultado del cambio de nuestro motor de crecimiento de la manufactura a los servicios, algunos han argumentado que los países en desarrollo pueden saltarse en gran medida la industrialización y pasar directamente a la economía de servicios. Especialmente con el aumento de la deslocalización de servicios, esta visión se ha vuelto muy popular entre algunos observadores de la India. Olvídense de todas esas industrias contaminantes, dicen, ¿por qué no pasar directamente de la agricultura a los servicios? Si China es el taller del mundo, se argumenta, la India debería intentar convertirse en la "oficina del mundo".

Sin embargo, es una fantasía pensar que un país pobre puede desarrollarse principalmente sobre la base del sector de servicios. Como se señaló anteriormente, el sector manufacturero tiene un crecimiento de productividad inherentemente más rápido que el sector de servicios. Sin duda, hay algunas industrias de servicios que tienen un rápido potencial de crecimiento de la productividad, en particular los servicios basados en el conocimiento que se mencionaron anteriormente. Sin embargo, se trata de actividades de servicios que atienden principalmente a empresas manufactureras, por lo que es muy difícil desarrollar esas industrias sin primero

desarrollar una sólida base manufacturera. Si basa su desarrollo en gran medida en los servicios desde el principio, su tasa de crecimiento de la productividad a largo plazo será mucho más lenta que cuando la basa en la manufactura.

Además, ya hemos visto que, dado que los servicios son mucho menos comercializables, es probable que los países especializados en servicios enfrenten problemas de balanza de pagos mucho más graves que los países especializados en manufacturas. Esto ya es bastante malo para un país desarrollado, donde los problemas de balanza de pagos reducirán los niveles de vida a largo plazo. Sin embargo, es seriamente perjudicial para un país en desarrollo. La cuestión es que, para desarrollarse, un país en desarrollo tiene que importar tecnologías superiores del extranjero (ya sea en forma de máquinas o en forma de licencias tecnológicas). Por lo tanto, cuando tiene un problema de balanza de pagos, su capacidad misma para mejorar y así desarrollar su economía mediante el despliegue de tecnologías superiores se ve obstaculizada.

Mientras digo estas cosas negativas sobre las estrategias de desarrollo económico basadas en servicios, algunos de ustedes podrán decir: ¿qué pasa con países como Suiza y Singapur? ¿No se han desarrollado sobre la base de los servicios?

Sin embargo, estas economías tampoco son lo que se dice que son. De hecho, son historias de éxito en la fabricación. Por ejemplo, mucha gente piensa que Suiza vive del dinero robado depositado en sus bancos por dictadores del Tercer Mundo o de la venta de cencerros y relojes de cuco a turistas japoneses y estadounidenses, pero en realidad es una de las economías más industrializadas del mundo. No vemos muchos productos manufacturados suizos porque el país es pequeño (alrededor de 7 millones de personas), lo que hace que la cantidad total de productos manufacturados suizos sea bastante pequeña, y porque sus productores se especializan en bienes de producción, como maquinaria y productos químicos industriales. en lugar de bienes de consumo que son más visibles. Pero en términos per cápita, Suiza tiene el mayor

producción industrial en el mundo (podría ocupar el segundo lugar después de Japón, según el año y los datos que se miren). Singapur es también una de las cinco economías más industrializadas del mundo (una vez más, medida en términos de valor agregado manufacturero per cápita). Finlandia y Suecia conforman el resto de los cinco primeros. De hecho, salvo unos pocos lugares como Seychelles, que tiene una población muy pequeña y recursos excepcionales para el turismo (85.000 personas con unos ingresos per cápita de unos 9.000 dólares), ningún país ha logrado hasta ahora siquiera un nivel de vida decente (por no hablar de alto). estándar confiando en los servicios y ninguno lo hará en el futuro.

En resumen, ni siquiera los países ricos se han vuelto inequívocamente postindustriales. Si bien la mayoría de la gente en esos países ya no trabaja en fábricas, la importancia del sector manufacturero en sus sistemas de producción no ha disminuido mucho, una vez que tomamos en cuenta los efectos de los precios relativos. Pero incluso si la desindustrialización no es necesariamente un síntoma de declive industrial (aunque a menudo lo es), tiene efectos negativos para el crecimiento de la productividad a largo plazo y la balanza de pagos, y es necesario tener en cuenta ambos aspectos. El mito de que vivimos en una era postindustrial ha hecho que muchos gobiernos ignoren las consecuencias negativas de la desindustrialización.

En cuanto a los países en desarrollo, es una fantasía pensar que pueden saltarse la industrialización y generar prosperidad sobre la base de las industrias de servicios. La mayoría de los servicios tienen un lento crecimiento de la productividad y la mayoría de los servicios que tienen un alto crecimiento de la productividad son servicios que no pueden desarrollarse sin un sector manufacturero fuerte. La baja comerciabilidad de los servicios significa que un país en desarrollo especializado en servicios enfrentará un problema mayor de balanza de pagos, lo que para un país en desarrollo significa una reducción en su capacidad para mejorar su economía. Las fantasías postindustriales son bastante malas para los países ricos, pero son positivamente peligrosas para los pa

cosa 10

Estados Unidos no tiene el nivel de vida más alto del mundo

lo que te dicen

A pesar de sus recientes problemas económicos, Estados Unidos todavía disfruta del nivel de vida más alto del mundo. A los tipos de cambio de mercado, hay varios países que tienen un ingreso per cápita más alto que Estados Unidos. Sin embargo, si consideramos el hecho de que el mismo dólar (o cualquier moneda común que elijamos) puede comprar más bienes y servicios en Estados Unidos que en otros países ricos, resulta que Estados Unidos tiene el nivel de vida más alto del mundo, salvo que miniciudad-estado de Luxemburgo. Esta es la razón por la que otros países buscan emular a Estados Unidos, ilustrando la superioridad del sistema de libre mercado, que Estados Unidos representa más de cerca (si no perfectamente).

lo que no te dicen

El ciudadano estadounidense promedio tiene mayor control sobre bienes y servicios que su contraparte en cualquier otro país del mundo excepto Luxemburgo. Sin embargo, dada la alta desigualdad del país, este promedio es menos preciso a la hora de representar cómo vive la gente que los promedios de otros países con una

distribución más equitativa del ingreso. Una mayor desigualdad también está detrás de los peores indicadores de salud y las peores estadísticas de criminalidad de Estados Unidos. Además, con el mismo dólar se compran más cosas en Estados Unidos que en la mayoría de los demás países ricos, principalmente porque tiene servicios más baratos que en otros países comparables, gracias a una mayor inmigración y peores condiciones de empleo. Además, los estadounidenses trabajan considerablemente más tiempo que los europeos. Por hora trabajada, su control sobre bienes y servicios es menor que el de varios países europeos. Si bien podemos debatir cuál es un mejor estilo de vida —más bienes materiales con menos tiempo libre (como en Estados Unidos) o menos bienes materiales con más tiempo libre (como en Europa)—, esto sugiere que Estados Unidos no tiene un nivel de vida inequívocamente más alto que países comparables.

Los caminos no están pavimentados con oro.

Entre 1880 y 1914, casi 3 millones de italianos emigraron a Estados Unidos. Cuando llegaron, muchos de ellos quedaron amargamente decepcionados. Su nuevo hogar no era el paraíso que habían pensado que sería. Se dice que muchos de ellos escribieron a sus hogares diciendo: 'no sólo los caminos no están pavimentados con oro, sino que no están pavimentados en absoluto; de hecho, somos nosotros quienes se supone que debemos pavimentarlos'.

Esos inmigrantes italianos no fueron los únicos que pensaron que Estados Unidos es donde los sueños se hacen realidad. Estados Unidos se convirtió en el país más rico del mundo sólo alrededor de 1900, pero incluso en los primeros días de su existencia, tenía un fuerte control en la imaginación de los pobres de otros lugares. A principios del siglo XIX, el ingreso per cápita estadounidense todavía estaba sólo alrededor del promedio europeo y algo así como un 50 por ciento más bajo que el de Gran Bretaña y los Países Bajos. Pero los europeos pobres todavía querían mudarse allí porque el país

Tenía una oferta casi ilimitada de tierra (bueno, si uno estaba dispuesto a expulsar a algunos nativos americanos) y una aguda escasez de mano de obra, lo que significaba salarios tres o cuatro veces más altos que los de Europa (ver [Cosa 7](#)). Lo más importante es que la falta de legado feudal significó que el país tuviera una movilidad social mucho mayor que los países del Viejo Mundo, como se celebra en la idea del sueño americano.

No son sólo los posibles inmigrantes los que se sienten atraídos por los Estados Unidos. Especialmente en las últimas décadas, los empresarios y los responsables políticos de todo el mundo han querido, y a menudo han intentado, emular el modelo económico estadounidense. Su sistema de libre empresa, según los admiradores del modelo estadounidense, permite a la gente competir sin límites y recompensa a los ganadores sin restricciones impuestas por el gobierno o por una cultura igualitaria equivocada. Por tanto, el sistema crea incentivos excepcionalmente fuertes para el espíritu empresarial y la innovación. Su mercado laboral libre, con facilidades de contratación y despido, permite que sus empresas sean ágiles y, por lo tanto, más competitivas, ya que pueden redistribuir a sus trabajadores más rápidamente que sus competidores, en respuesta a las condiciones cambiantes del mercado.

Dado que los empresarios reciben grandes recompensas y los trabajadores tienen que adaptarse rápidamente, el sistema crea una gran desigualdad. Sin embargo, sostienen sus defensores, incluso los "perdedores" de este juego aceptan voluntariamente tales resultados porque, dada la alta movilidad social del país, sus propios hijos podrían ser los próximos Thomas Edison, JP Morgan o Bill Gates. Con tales incentivos para trabajar duro y ejercitar el ingenio, no es de extrañar que el país haya sido el más rico del mundo durante el último siglo.

Los estadounidenses simplemente viven mejor...

En realidad, esto no es del todo cierto. Estados Unidos ya no es el país más rico del mundo. Ahora varios europeos

Los países tienen mayores ingresos per cápita. Los datos del Banco Mundial nos dicen que el ingreso per cápita de Estados Unidos en 2007 fue de 46.040 dólares. Hubo siete países con mayor ingreso per cápita en términos de dólares estadounidenses: comenzando con Noruega (76.450 dólares) en la parte superior, pasando por Luxemburgo, Suiza, Dinamarca, Islandia, Irlanda y terminando con Suecia (46.060 dólares).

Si descontamos los dos miniestados de Islandia (311.000 personas) y Luxemburgo (480.000 personas), esto convierte a Estados Unidos en el sexto país más rico del mundo.

Pero algunos de ustedes dirán que eso no puede ser correcto. Cuando usted Si vas a Estados Unidos verás que allí la gente vive mejor que los noruegos o los suizos.

Una de las razones por las que tenemos esa impresión es que Estados Unidos está mucho más desigual que los países europeos y, por lo tanto, a los visitantes extranjeros les parece más próspero de lo que realmente es: los visitantes extranjeros a cualquier país rara vez llegan a ver las partes desfavorecidas, de las cuales Estados Unidos tiene muchas más que Europa. Pero incluso ignorando este factor de desigualdad, hay una buena razón por la cual la mayoría de la gente piensa que Estados Unidos tiene un nivel de vida más alto que los países europeos.

Es posible que haya pagado 35 francos suizos, o 35 dólares, por un viaje en taxi de 5 millas (u 8 km) en Ginebra, cuando un viaje similar en Boston le habría costado alrededor de 15 dólares. En Oslo, es posible que haya pagado 550 coronas, o 100 dólares, por una cena que no podría haber costado más de 50 dólares, o 275 coronas, en San Luis. Lo contrario habría ocurrido si hubiera cambiado sus dólares a baht tailandés o pesos mexicanos durante sus vacaciones.

Al recibir su sexto masaje de espalda de la semana o pedir la tercera margarita antes de la cena, habría sentido como si sus \$100 se hubieran convertido en \$200, o incluso \$300 (¿o fue el alcohol?). Si los tipos de cambio del mercado reflejaran con precisión las diferencias en los niveles de vida entre países, este tipo de cosas no deberían suceder.

¿Por qué hay diferencias tan grandes entre las cosas?
que se puede comprar en distintos países con lo que deberían ser las mismas sumas de dinero? Estas diferencias existen básicamente porque los tipos de cambio del mercado están determinados en gran medida por

la oferta y la demanda de bienes y servicios comercializados internacionalmente (aunque en el corto plazo la especulación monetaria puede influir en los tipos de cambio del mercado), mientras que lo que una suma de dinero puede comprar en un país en particular está determinado por los precios de todos los bienes y servicios, y no sólo aquellos que se comercializan internacionalmente.

Los más importantes entre los bienes no comercializados son los servicios laborales de persona a persona, como conducir taxis y servir comidas en restaurantes. El comercio de dichos servicios requiere migración internacional, pero ésta está severamente limitada por el control de la inmigración, por lo que los precios de dichos servicios laborales terminan siendo enormemente diferentes entre países (véanse [los puntos 3 y 9](#)). En otras palabras, cosas como los viajes en taxi y las comidas son caras en países como Suiza y Noruega porque tienen trabajadores caros. Son baratos en países con trabajadores baratos. Cuando se trata de artículos comercializados internacionalmente, como televisores o teléfonos móviles, sus precios son básicamente los mismos en todos los países, ricos y pobres.

Para tener en cuenta los precios diferenciales de los productos no Al intercambiar bienes y servicios entre países, los economistas han ideado la idea de un "dólar internacional". Basada en la noción de paridad de poder adquisitivo (PPA), es decir, medir el valor de una moneda según la cantidad de una canasta de consumo común que puede comprar en diferentes países, esta moneda ficticia nos permite convertir los ingresos de diferentes países en una medida común de los niveles de vida.

El resultado de convertir los ingresos de diferentes países. del dólar internacional es que los ingresos de los países ricos tienden a ser más bajos que sus ingresos a los tipos de cambio del mercado, mientras que los de los países pobres tienden a ser más altos. Esto se debe a que gran parte de lo que consumimos son servicios, que son mucho más caros en los países ricos. En algunos casos, la diferencia entre los ingresos por tipo de cambio de mercado y los ingresos por PPA no es grande. Según datos del Banco Mundial, el mercado cambiario

Los ingresos por tipo de interés de Estados Unidos fueron de 46.040 dólares en 2007, mientras que sus ingresos según el PPA fueron más o menos los mismos: 45.850 dólares. En el caso de Alemania, la diferencia entre los dos fue mayor, 38.860 dólares frente a 33.820 dólares (una diferencia del 15 por ciento, por así decirlo, aunque en realidad no podemos comparar las dos cifras de forma tan directa). En el caso de Dinamarca, la diferencia fue de casi el 50 por ciento (54.910 dólares frente a 36.740 dólares). En cambio, los ingresos de China en 2007 se duplicaron con creces, de 2.360 a 5.370 dólares, y los de la India casi se triplicaron, de 950 a 2.740 dólares, cuando se calculan en términos de PPA.

Ahora bien, el cálculo del tipo de cambio de cada moneda con el (ficticio) dólar internacional no es un asunto sencillo, entre otras cosas porque tenemos que suponer que todos los países consumen la misma canasta de bienes y servicios, lo que evidentemente no es el caso. Esto hace que los ingresos del PPP sean extremadamente sensibles a las metodologías y los datos utilizados.

Por ejemplo, cuando el Banco Mundial cambió su método de estimación de los ingresos PPA en 2007, el ingreso per cápita PPA de China cayó un 44 por ciento (de 7.740 dólares a 5.370 dólares), mientras que el de Singapur aumentó un 53 por ciento (de 31.710 dólares a 48.520 dólares) de la noche a la mañana.

A pesar de estos límites, el ingreso de un país en dólares internacionales probablemente nos da una mejor idea de su nivel de vida que su ingreso en dólares al tipo de cambio del mercado.

Y si calculamos los ingresos de los diferentes países en dólares internacionales, Estados Unidos (casi) vuelve a la cima del mundo. Depende de la estimación, pero Luxemburgo es el único país que tiene un ingreso per cápita PPA más alto que el de Estados Unidos en todas las estimaciones. Entonces, dejando de lado la pequeña ciudad-estado de Luxemburgo, con menos de medio millón de habitantes, el ciudadano estadounidense promedio puede comprar la mayor cantidad de bienes y servicios del mundo con sus ingresos.

¿Nos permite esto decir que Estados Unidos tiene el nivel de vida más alto del mundo? Tal vez. Pero hay bastantes cosas que debemos considerar antes de llegar a esa conclusión.

... ¿o no?

Para empezar, tener un ingreso promedio más alto que el de otros países no significa necesariamente que todos los ciudadanos estadounidenses vivan mejor que sus pares extranjeros. Que este sea el caso depende de la distribución del ingreso. Por supuesto, en ningún país el ingreso promedio ofrece una imagen correcta de cómo vive la gente, pero en un país con mayor desigualdad es probable que sea particularmente engañoso. Dado que Estados Unidos tiene, con diferencia, la distribución más desigual del ingreso entre los países ricos, podemos suponer con seguridad que el ingreso per cápita estadounidense exagera los niveles de vida reales de más ciudadanos que en otros países. Y esta conjetura está indirectamente respaldada por otros indicadores de niveles de vida.

Por ejemplo, a pesar de tener el ingreso PPA promedio más alto, Estados Unidos ocupa apenas el trigésimo lugar en el mundo en estadísticas de salud como esperanza de vida y mortalidad infantil (vale, la ineficiencia del sistema de salud estadounidense contribuye a ello, pero no entremos en eso). La tasa de criminalidad mucho más alta que en Europa o Japón —en términos per cápita, Estados Unidos tiene ocho veces más personas en prisión que Europa y doce veces más que Japón— muestra que hay una subclase mucho mayor en Estados Unidos.

En segundo lugar, el hecho mismo de que sus ingresos PPP sean más o menos Al igual que sus ingresos a tipo de cambio de mercado, es una prueba de que el nivel de vida promedio más alto en Estados Unidos se basa en la pobreza de muchos. ¿Qué quiero decir con esto? Como he señalado anteriormente, es normal que el ingreso PPA de un país rico sea menor, a veces significativamente, que su ingreso tipo de cambio de mercado, porque tiene trabajadores de servicios costosos.

Sin embargo, esto no le sucede a Estados Unidos porque, a diferencia de otros países ricos, tiene trabajadores de servicios baratos. Para empezar, hay una gran afluencia de inmigrantes de países pobres con salarios bajos, muchos de ellos ilegales, lo que los convierte en

incluso más barato. Además, incluso los trabajadores nativos tienen posiciones de respaldo mucho más débiles en Estados Unidos que en países europeos con niveles de ingresos comparables. Debido a que tienen mucha menos seguridad laboral y apoyos sociales más débiles, los trabajadores estadounidenses, especialmente los no sindicalizados en las industrias de servicios, trabajan por salarios más bajos y en condiciones inferiores que sus homólogos europeos. Esta es la razón por la que cosas como los viajes en taxi y las comidas en restaurantes son mucho más baratas en Estados Unidos que en otros países ricos. Esto es genial cuando eres el cliente, pero no si eres el taxista o la camarera. En otras palabras, el mayor poder adquisitivo del ingreso promedio estadounidense se compra al precio de menores ingresos y condiciones laborales inferiores para muchos.

Por último, pero no menos importante, al comparar los niveles de vida entre países, no debemos ignorar las diferencias en las horas de trabajo. Incluso si alguien gana un 50 por ciento más de dinero que yo, no se diría que tiene un nivel de vida más alto que el mío si esa persona tiene que trabajar el doble de horas que yo. Lo mismo se aplica a los EE.UU. Los estadounidenses, como corresponde a su reputación de adictos al trabajo, trabajan más horas que los ciudadanos de cualquier otro país que tenga un ingreso per cápita de más de 30.000 dólares al tipo de cambio del mercado en 2007 (siendo Grecia el más pobre de todos, con poco menos de 30.000 dólares per cápita). ingreso). Los estadounidenses trabajan un 10 por ciento más que la mayoría de los europeos y alrededor de un 30 por ciento más que los holandeses y los noruegos. Según un cálculo del economista islandés Thorvaldur Gylfason, en términos de ingresos (en términos de PPA) por hora trabajada en 2005, Estados Unidos ocupaba sólo el octavo puesto, después de Luxemburgo, Noruega, Francia (sí, Francia, esa nación de holgazanes), Irlanda, Bélgica, Austria y los Países Bajos, y fue seguido muy de cerca por Alemania.¹ En otras palabras, por unidad de esfuerzo, los estadounidenses no están obteniendo un nivel de vida tan alto como el de sus homólogos de los países competidores.

Compensan esta menor productividad con jornadas de trabajo mucho más largas.

Ahora bien, es perfectamente razonable que alguien afirme que

¿Quiere trabajar más horas si es necesario para tener mayores ingresos; preferiría tener otro televisor que una semana más de vacaciones. ¿Y quién soy yo, o cualquier otra persona, para decir que la persona se equivocó en su prioridad?

Sin embargo, sigue siendo legítimo preguntarse si las personas que trabajar más horas incluso con niveles de ingresos muy altos están haciendo lo correcto. La mayoría de la gente estaría de acuerdo en que, con un nivel de ingresos bajo, es probable que un aumento de los ingresos mejore la calidad de vida, incluso si eso significa trabajar más horas. En este nivel, incluso si usted tiene que trabajar más tiempo en su fábrica, un ingreso más alto probablemente traerá una mejor calidad de vida en general, al mejorar su salud (a través de mejores alimentos, calefacción, higiene y atención médica) y al reducir las demandas físicas de trabajo doméstico (a través de más electrodomésticos, agua corriente, gas y electricidad; consulte [el punto 4](#)).

Sin embargo, por encima de cierto nivel de ingresos, el valor relativo del consumo material frente al tiempo libre disminuye, por lo que obtener mayores ingresos a costa de trabajar más horas puede reducir la calidad de vida.

Más importante aún, el hecho de que los ciudadanos de un país trabajen más horas que otros en países comparables no significa necesariamente que les guste trabajar más horas. Es posible que se vean obligados a trabajar muchas horas, incluso si en realidad quieren tomar vacaciones más largas. Como señalé anteriormente, el tiempo que una persona trabaja se ve afectado no sólo por su propia preferencia con respecto al equilibrio entre trabajo y ocio, sino también por aspectos como la provisión de asistencia social, la protección de los derechos de los trabajadores y el poder sindical. Los individuos tienen que dar por sentado estas cosas, pero las naciones tienen la posibilidad de elegir sobre ellas. Pueden reescribir las leyes laborales, reforzar el Estado de bienestar y efectuar otros cambios políticos para que sea menos necesario que las personas trabajen largas horas.

Gran parte del apoyo al modelo estadounidense ha sido basado en el "hecho" de que Estados Unidos tiene el nivel de vida más alto del mundo. Si bien no hay duda de que Estados Unidos tiene uno de los niveles de vida más altos del mundo, su supuesta superioridad parece mucho más débil una vez que tenemos una

una concepción más amplia de los niveles de vida que la que permite adquirir el ingreso promedio de un país. Una mayor desigualdad en Estados Unidos significa que su ingreso promedio es menos indicativo del nivel de vida de sus ciudadanos que en otros países. Esto se refleja en indicadores como la salud y la delincuencia, donde Estados Unidos obtiene resultados mucho peores que países comparables. El mayor poder adquisitivo de los ciudadanos estadounidenses (en comparación con los ciudadanos de otros países ricos) se debe en gran parte a la pobreza y la inseguridad de muchos de sus conciudadanos, especialmente en las industrias de servicios. Los estadounidenses también trabajan considerablemente más tiempo que sus homólogos de los países competidores. Por hora trabajada, el ingreso estadounidense es menor que el de varios países europeos, incluso en términos de poder adquisitivo. Es discutible que esto pueda describirse como tener un nivel de vida más alto.

No existe una forma sencilla de comparar los niveles de vida. A través de países. Podría decirse que el ingreso per cápita, especialmente en términos de poder adquisitivo, es el indicador más confiable. Sin embargo, al centrarnos únicamente en cuántos bienes y servicios podemos comprar con nuestros ingresos, perdemos muchas otras cosas que constituyen elementos de la "buena vida", como la cantidad de tiempo libre de calidad, la seguridad laboral, la ausencia de delincuencia, acceso a la atención sanitaria, prestaciones de bienestar social, etc. Si bien diferentes individuos y países definitivamente tendrán diferentes puntos de vista sobre cómo sopesar estos indicadores entre sí y con las cifras de ingresos, si queremos construir sociedades donde la gente realmente "viva bien", no se deben ignorar las dimensiones no relacionadas con los ingresos.

Cosa 11

África no está destinada al subdesarrollo

lo que te dicen

África está destinada al subdesarrollo. Tiene un clima pobre, lo que conduce a graves problemas de enfermedades tropicales. Tiene una geografía pésima, ya que muchos de sus países no tienen salida al mar y están rodeados de países cuyos pequeños mercados ofrecen oportunidades de exportación limitadas y cuyos conflictos violentos se extienden a los países vecinos. Tiene demasiados recursos naturales, lo que hace que su gente sea perezosa, corrupta y propensa a los conflictos. Las naciones africanas están divididas étnicamente, lo que las hace difíciles de gestionar y más propensas a experimentar conflictos violentos. Tienen instituciones de mala calidad que no protegen bien a los inversores. Su cultura es mala: la gente no trabaja duro, no ahorra y no puede cooperar entre sí. Todas estas desventajas estructurales explican por qué, a diferencia de otras regiones del mundo, el continente no ha logrado crecer incluso después de haber implementado una importante liberalización del mercado desde los años 1980. No hay otro camino para África que el apoyo de la ayuda ex

lo que no te dicen

África no siempre ha estado estancada. En los años 1960 y 1970,

cuando todos los supuestos impedimentos estructurales al crecimiento estaban presentes y a menudo eran más vinculantes, en realidad registró un desempeño de crecimiento decente. Además, todas las desventajas estructurales que se supone frenan a África han estado presentes en la mayoría de los países ricos de hoy: mal clima (ártico y tropical), falta de salida al mar, abundantes recursos naturales, divisiones étnicas, instituciones deficientes y mala cultura.

Estas condiciones estructurales parecen actuar como impedimentos para el desarrollo en África sólo porque sus países aún no cuentan con las tecnologías, instituciones y habilidades organizativas necesarias para hacer frente a sus consecuencias adversas. La verdadera causa del estancamiento africano en las últimas tres décadas son las políticas de libre mercado que el continente se ha visto obligado a implementar durante ese período. A diferencia de la historia o la geografía, las políticas se pueden cambiar. África no está destinada al subdesarrollo.

El mundo según Sarah Palin... ¿o fueron Los Rescatadores?

Se dice que Sarah Palin, candidata republicana a la vicepresidencia en las elecciones estadounidenses de 2008, pensaba que África era un país, más que un continente. Mucha gente se pregunta de dónde sacó esa idea, pero creo que sé la respuesta. Era de la animación de Disney de 1977 The Rescuers.

The Rescuers trata sobre un grupo de ratones llamado Rescue Aid Society que viajan por todo el mundo ayudando a los animales en problemas. En una escena, hay un congreso internacional de la sociedad, con delegados de ratones de todo tipo de países con sus trajes tradicionales y acentos apropiados (si es que hablan). Está el ratón francés con su boina, el ratón alemán con su sombrío vestido azul y la

Ratón hercúleo su lez Yolego está el ratón con su sombrero de piel y barba que representa a Letonia y la ratona que representa, bueno, África.

Quizás Disney no pensó literalmente que África fuera un país, sino que asignó un delegado a un país con 2,2 millones de habitantes y a un continente de más de 900 millones de habitantes y casi sesenta países (el número exacto depende de si se reconocen entidades como (como Somalilandia y el Sáhara Occidental como países) dice algo sobre su visión de África. Al igual que Disney, mucha gente ve a África como una masa amorfa de países que sufren el mismo clima cálido, enfermedades tropicales, pobreza extrema, guerra civil y corrupción.

Si bien debemos tener cuidado de no agrupar a todos los países africanos, no se puede negar que la mayoría de los países africanos son muy pobres, especialmente si limitamos nuestro interés al África subsahariana (o África "negra"), que es realmente lo que la mayoría de la gente quieren decir cuando dicen África. Según el Banco Mundial, el ingreso medio per cápita del África subsahariana se estimó en 952 dólares en 2007. Esto es algo superior a los 880 dólares del sur de Asia (Afganistán, Bangladesh, Bután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka). Lanka), pero inferior a la de cualquier otra región del mundo.

Es más, mucha gente habla de la "tragedia del crecimiento" de África. A diferencia del sur de Asia, cuyas tasas de crecimiento han aumentado desde la década de 1980, África parece estar sufriendo "un fracaso crónico de crecimiento económico".¹ El ingreso per cápita del África subsahariana hoy es más o menos el mismo que en 1980. Aún más preocupante es el hecho de que esta falta de crecimiento parece deberse no principalmente a malas decisiones políticas (después de todo, como muchos otros países en desarrollo, los países de la región han implementado reformas de libre mercado desde los años 1980), sino principalmente a las desventajas que les han legado la naturaleza y la historia y, por tanto, extremadamente difíciles, si no imposibles, de cambiar.

La lista de supuestos obstáculos "estructurales" que

Machine Translated by Google
Detener a África es impresionante.

En primer lugar, están todas aquellas condiciones definidas por la naturaleza: clima, geografía y recursos naturales. Al estar demasiado cerca del ecuador, tiene enfermedades tropicales rampantes, como la malaria, que reducen la productividad de los trabajadores y aumentan los costos de atención médica. Al no tener salida al mar, a muchos países africanos les resulta difícil integrarse a la economía global. Están en "malos vecindarios" en el sentido de que están rodeados de otros países pobres que tienen mercados pequeños (que restringen sus oportunidades comerciales) y, con frecuencia, conflictos violentos (que a menudo se extienden a los países vecinos). También se supone que los países africanos están "malditos" por sus abundantes recursos naturales. Se dice que la abundancia de recursos vuelve perezosos a los africanos, porque "pueden tumbarse debajo de un cocotero y esperar a que caiga el coco", como dice una expresión popular de esta idea (aunque quienes dicen eso obviamente no lo han probado; corren el riesgo de que le rompan la cabeza). También se supone que la riqueza de recursos "no ganada" fomenta la corrupción y los conflictos violentos por el botín. Los éxitos económicos de los países de Asia oriental pobres en recursos, como Japón y Corea, se citan a menudo como casos de "maldición inversa de los recursos".

Se supone que no sólo la naturaleza, sino también la historia de África reteniéndolo. Las naciones africanas son étnicamente demasiado diversas, lo que hace que la gente desconfíe unas de otras y, por tanto, encarece las transacciones de mercado. Se argumenta que la diversidad étnica puede fomentar conflictos violentos, especialmente si hay unos pocos grupos igualmente fuertes (en lugar de muchos grupos pequeños, que son más difíciles de organizar). Se cree que la historia del colonialismo ha producido instituciones de baja calidad en la mayoría de los países africanos, ya que los colonizadores no querían establecerse en países con demasiadas enfermedades tropicales (por lo que existe una interacción entre el clima y las instituciones) y por lo tanto instalaron sólo el mínimo instituciones necesarias para la extracción de recursos, más que para el desarrollo de la economía local. Algunos incluso aventuran que la cultura africana es mala para el desarrollo económico – Africans

no trabajan duro, no planifican para el futuro y no pueden cooperar entre sí.²

Teniendo en cuenta todo esto, las perspectivas futuras de África parecen sombrías. Para algunas de estas desventajas estructurales, cualquier solución parece inalcanzable o inaceptable. Si Uganda no tiene salida al mar, está demasiado cerca del ecuador y está en un mal vecindario, ¿qué debería hacer? Trasladar físicamente un país no es una opción, por lo que la única respuesta factible es el colonialismo; es decir, Uganda debería invadir, digamos, Noruega y trasladar a todos los noruegos a Uganda. Si tener demasiados grupos étnicos es malo para el desarrollo, ¿debería Tanzania, que tiene una de las mayores diversidades étnicas del mundo, permitirse una limpieza étnica? Si tener demasiados recursos naturales obstaculiza el crecimiento, ¿debería la República Democrática del Congo intentar vender las porciones de su tierra con depósitos minerales a, digamos, Taiwán para que pueda transmitir la maldición de los recursos naturales a otra persona? ¿Qué debería hacer Mozambique si su historia colonial le ha dejado malas instituciones? ¿Debería inventar una máquina del tiempo y arreglar esa historia? Si Camerún tiene una cultura que es mala para el desarrollo económico, ¿debería iniciar algún programa masivo de lavado de cerebro o internar a la gente en algún campo de reeducación, como hicieron los Jemeres Rojos en Camboya?

Todas estas conclusiones políticas son físicamente imposibles (mover un país, inventar una máquina del tiempo) o política y moralmente inaceptables (invasión de otro país, limpieza étnica, campos de reeducación). Por lo tanto, quienes creen en el poder de estas desventajas estructurales pero consideran inaceptables estas soluciones extremas argumentan que los países africanos deberían recibir algún tipo de "beneficio por discapacidad" permanente a través de ayuda exterior y ayuda adicional con el comercio internacional (por ejemplo, que los países ricos reduzcan sus protección agrícola sólo para países africanos (y otros países igualmente pobres y estructuralmente desfavorecidos)).

¿Pero hay alguna otra manera de lograr el futuro desarrollo de África? ¿Más allá de aceptar su destino o depender de ayuda externa? ¿No tienen los países africanos esperanzas de valerse por sí solos?

¿Una tragedia del crecimiento africano?

Una pregunta que debemos plantearnos antes de intentar explicar la tragedia del crecimiento de África y explorar posibles formas de superarla es si realmente existe tal tragedia. Y la respuesta es no'. La falta de crecimiento en la región no ha sido crónica.

Durante las décadas de 1960 y 1970, el ingreso per cápita en el África subsahariana creció a un ritmo respetable. Alrededor del 1,6 por ciento, no estuvo ni cerca de la tasa de crecimiento "milagrosa" de Asia Oriental (entre el 5 y el 6 por ciento) o incluso de la de América Latina (alrededor del 3 por ciento) durante el período. Sin embargo, ésta no es una tasa de crecimiento que deba despreciarse. Se compara favorablemente con las tasas del 1 al 1,5 por ciento alcanzadas por los países ricos de hoy durante su "Revolución" industrial (aproximadamente 1820-1913).

El hecho de que África creciera a un ritmo respetable antes de la La década de 1980 sugiere que los factores "estructurales" no pueden ser la principal explicación del (que en realidad es reciente) fracaso del crecimiento de la región. Si lo fueran, el crecimiento africano siempre debería haber sido inexistente. No es que los países africanos se trasladaran repentinamente a los trópicos o que alguna actividad sísmica de repente dejara a algunos de ellos sin salida al mar. Si los factores estructurales fueran tan cruciales, el crecimiento económico africano debería haberse acelerado con el tiempo, ya que al menos algunos de esos factores se habrían debilitado o eliminado. Por ejemplo, las instituciones de mala calidad que dejaron los colonos podrían haberse abandonado o mejorado. Incluso la diversidad étnica podría haberse reducido mediante la educación obligatoria, el servicio militar y los medios de comunicación, del mismo modo en que Francia logró convertir a los "campesinos en franceses", como reza el título de un libro clásico escrito en 1976 por el historiador estadounidense Eugen Weber.³ Sin embargo, esto es

No es lo que ha sucedido: el crecimiento africano colapsó repentinamente desde los años 1980.

Entonces, si los factores estructurales siempre han estado ahí y si sus influencias habrían disminuido, en todo caso, con el tiempo, esos factores no pueden explicar por qué África solía crecer a un ritmo decente en los años 1960 y 1970 y luego, de repente, dejó de crecer. El repentino colapso del crecimiento debe explicarse por algo que ocurrió alrededor de 1980. El principal sospechoso es el cambio dramático en la dirección de las políticas en esa época.

Desde finales de la década de 1970 (comenzando con Senegal en 1979), los países del África subsahariana se vieron obligados a adoptar políticas de libre mercado y libre comercio a través de las condiciones impuestas por los llamados Programas de Ajuste Estructural (PAE) del Banco Mundial y el FMI (y los países ricos que en última instancia los controlan). Contrariamente a la sabiduría convencional, estas políticas no son buenas para el desarrollo económico (ver [Punto 7](#)). Al exponer repentinamente a los productores inmaduros a la competencia [internacional](#), estas políticas llevaron al colapso de los pequeños sectores industriales que estos países habían logrado construir durante las décadas de 1960 y 1970. Así, al verse obligados a volver a depender de las exportaciones de productos primarios, como el cacao, el café y el cobre, los países africanos han seguido sufriendo las fluctuaciones salvajes de los precios y el estancamiento de las tecnologías de producción que caracterizan a la mayoría de esos productos. Además, cuando los PAE exigieron un rápido aumento de las exportaciones, los países africanos, con capacidades tecnológicas sólo en una gama limitada de actividades, terminaron intentando exportar cosas similares, ya fueran productos tradicionales como el café y el cacao o productos nuevos como las flores cortadas. . El resultado fue a menudo un colapso de los precios de esos productos básicos debido a un gran aumento de su oferta, lo que a veces significó que estos países exportaban más en cantidad pero ganaban menos ingresos. La presión sobre los gobiernos para que equilibraran sus presupuestos condujo a recortes en gastos cuyos impactos tardan en manifestarse, como los de infraestructura. Sin embargo, con el tiempo, el deterioro de la calidad

La falta de infraestructura perjudicó aún más a los productores africanos, haciendo que sus "desventajas geográficas" cobraran aún mayor importancia.

El resultado de los PAE —y sus diversas encarnaciones posteriores, incluidos los actuales DELP (Documentos de Estrategia de Reducción de la Pobreza)— fue una economía estancada que no ha logrado crecer (en términos per cápita) durante tres décadas. Durante las décadas de 1980 y 1990, el ingreso per cápita en el África subsahariana cayó a una tasa del 0,7 por ciento anual. La región finalmente comenzó a crecer en la década de 2000, pero la contracción de las dos décadas anteriores significó que la tasa de crecimiento anual promedio del ingreso per cápita en África subsahariana entre 1980 y 2009 fue del 0,2 por ciento. Así, después de casi treinta años de utilizar políticas "mejores" (es decir, de libre mercado), su ingreso per cápita está básicamente al mismo nivel que en 1980.

Entonces, los llamados factores estructurales son en realidad chivos expiatorios. propuesto por los economistas del libre mercado. Al ver que sus políticas favoritas no producían buenos resultados, tuvieron que encontrar otras explicaciones para el estancamiento (o retroceso, si no se cuentan los últimos años de crecimiento debido al auge de las materias primas, que ha llegado a su fin) en África.

Para ellos era impensable que políticas tan "correctas" pudieran fracasar. No es coincidencia que los factores estructurales empezaran a ser citados como las principales explicaciones del pobre desempeño económico africano sólo después de que el crecimiento se evaporara a principios de los años ochenta.

¿Puede África cambiar su geografía y su historia?

Señalar que las variables estructurales antes mencionadas fueron invocadas en un intento de salvar a la economía de libre mercado de la vergüenza no significa que sean irrelevantes.

Muchas de las teorías ofrecidas sobre cómo una determinada variable estructural afecta el resultado económico tienen sentido. El mal clima puede obstaculizar el desarrollo. Estar rodeado de países pobres y asolados por conflictos limita las oportunidades de exportación y aumenta la probabilidad de que los conflictos se propaguen a través de las fronteras. La diversidad étnica o las bonanzas de recursos pueden generar dinámicas políticas perversas. Sin embargo, estos resultados no son inevitables.

Para empezar, hay muchas maneras diferentes en que esos factores estructurales pueden influir. Por ejemplo, la abundancia de recursos naturales puede generar resultados perversos, pero también puede promover el desarrollo. Si ese no fuera el caso, no consideraríamos perversos los malos resultados de los países ricos en recursos. Los recursos naturales permiten a los países pobres ganar divisas con las que pueden comprar tecnologías avanzadas. Decir que esos recursos son una maldición es como decir que todos los niños nacidos en una familia rica fracasarán en la vida porque la riqueza heredada los echará a perder. Algunos lo hacen exactamente por este motivo, pero hay muchos otros que aprovechan su herencia y alcanzan incluso más éxito que sus padres. El hecho de que un factor sea estructural (es decir, esté dado por la naturaleza o la historia) no significa que el resultado de su influencia esté predeterminado.

De hecho, el hecho de que todas esas desventajas estructurales no son insuperables lo demuestra el hecho de que la mayoría de los países ricos de hoy se han desarrollado a pesar de sufrir desventajas similares.⁴ —

Tomemos primero el caso del clima. Se supone que el clima tropical paralizará el crecimiento económico al crear cargas sanitarias debido a las enfermedades tropicales, especialmente la malaria. Este es un problema terrible, pero superable. Muchos de los países ricos de hoy solían tener malaria y otras enfermedades tropicales, al menos durante el verano; no sólo Singapur, que está justo en medio de los trópicos, sino también el sur de Italia, el sur de Estados Unidos, Corea del Sur y Japón. Estas enfermedades ya no importan mucho sólo porque estos países

tienen mejores condiciones sanitarias (lo que ha reducido enormemente su incidencia) y mejores instalaciones médicas, gracias al desarrollo económico. Una crítica más seria al argumento climático es que los climas gélidos y árticos, que afectan a varios países ricos, como Finlandia, Suecia, Noruega, Canadá y partes de Estados Unidos, imponen cargas tan costosas económicamente como los tropicales: las máquinas se paralizan. , los costos del combustible se disparan y el transporte se ve bloqueado por la nieve y el hielo. No hay ninguna razón a priori para creer que el clima frío sea mejor que el clima cálido para el desarrollo económico. El clima frío no frena a esos países porque tienen el dinero y las tecnologías para enfrentarlos (lo mismo puede decirse del clima tropical de Singapur). Así que culpar al clima del subdesarrollo de África es confundir la causa del subdesarrollo con sus síntomas: el mal clima no causa subdesarrollo; La incapacidad de un país para superar su mal clima es simplemente un síntoma de subdesarrollo.

En términos geográficos, se ha hecho mucho hincapié en la condición de países sin litoral de muchos países africanos. Pero ¿qué pasa entonces con Suiza y Austria? Estas son dos de las economías más ricas del mundo y no tienen acceso al mar. El lector puede responder diciendo que estos países podrían desarrollarse porque tenían un buen transporte fluvial, pero muchos países africanos sin litoral se encuentran potencialmente en la misma posición: por ejemplo, Burkina Faso (el Volta), Mali y Níger (el Níger), Zimbabwe (el Limpopo) y Zambia (el Zambezi). Así que el problema es la falta de inversión en el sistema de transporte fluvial, más que la geografía misma. Además, debido a los mares helados en invierno, los países escandinavos solían estar efectivamente sin salida al mar durante la mitad del año, hasta que desarrollaron el barco rompehielos a finales del siglo XIX. Puede existir un efecto de mala vecindad, pero no tiene por qué ser vinculante: mire el reciente y rápido crecimiento de la India, que está situada en la región más pobre del mundo (más pobre que el África subsahariana, como se mencionó anteriormente), que también

tiene su cuota de conflictos (la larga historia de conflictos militares entre India y Pakistán, las guerrillas maoístas naxalitas en India, la guerra civil tamil-cingalesa en Sri Lanka).

Mucha gente habla de la maldición de los recursos, pero el desarrollo de países como Estados Unidos, Canadá y Australia, que están mucho mejor dotados de recursos naturales que todos los países africanos, con las posibles excepciones de Sudáfrica y la República Democrática del Congo (República Democrática del Congo)), muestran que los recursos abundantes pueden ser una bendición. De hecho, la mayoría de los países africanos no están tan bien dotados de recursos naturales: hasta ahora, menos de una docena de países africanos han descubierto depósitos minerales significativos.⁵ La mayoría de los países africanos pueden estar dotados abundantemente de recursos naturales en términos relativos, pero eso se debe sólo a que Tienen muy pocos recursos creados por el hombre, como máquinas, infraestructura y mano de obra calificada. Además, a finales del siglo XIX y principios del XX, las regiones del mundo de más rápido crecimiento eran áreas ricas en recursos como América del Norte, América Latina y Escandinavia, lo que sugiere que la maldición de los recursos no siempre ha existido.

Las divisiones étnicas pueden obstaculizar el crecimiento de diversas maneras, pero no se debe exagerar su influencia. La diversidad étnica también es la norma en otros lugares. Incluso ignorando las diversidades étnicas en sociedades basadas en la inmigración como Estados Unidos, Canadá y Australia, muchos de los actuales países ricos de Europa han sufrido divisiones lingüísticas, religiosas e ideológicas, especialmente de "grado medio" (unas pocas, en lugar de numerosas). , grupos) que se supone que es más propicio para conflictos violentos. Bélgica tiene dos (y un poco, si contamos la pequeña minoría de habla alemana) grupos étnicos. Suiza tiene cuatro idiomas y dos religiones, y ha experimentado una serie de guerras civiles principalmente basadas en la religión. España tiene serios problemas minoritarios con catalanes y vascos, que incluso han implicado terrorismo. Debido a su dominio de 560 años sobre Finlandia (1249 a 1809, cuando fue cedida a Rusia), Suecia tiene una importante minoría finlandesa.

(Alrededor del 5 por ciento de la población) y Finlandia, una sueca de escala similar. Etcétera.

Incluso los países del este de Asia que supuestamente se han beneficiado particularmente de su homogeneidad étnica tienen serios problemas de divisiones internas. Se puede pensar que Taiwán es étnicamente homogéneo ya que sus ciudadanos son todos "chinos", pero la población se compone de dos (o cuatro, si los divides más finamente) grupos lingüísticos (los "continentales" versus los taiwaneses) que son hostiles a entre sí. Japón tiene serios problemas minoritarios con los coreanos, los okinawenses, los ainus y los burakumins. Puede que Corea del Sur sea uno de los países más homogéneos desde el punto de vista etnolingüístico del mundo, pero eso no ha impedido que mis compatriotas se odien entre sí. Por ejemplo, hay dos regiones en Corea del Sur que se odian especialmente (el sudeste y el suroeste), hasta el punto de que algunas personas de esas regiones no permitirían que sus hijos se casaran con alguien del "otro lugar". Es muy interesante que Ruanda sea casi tan homogénea en términos etnolingüísticos como Corea, pero eso no impidió la limpieza étnica de la antigua minoría dominante tutsis por parte de la mayoría hutus –un ejemplo que demuestra que la "etnicidad" es una cuestión política, más que una naturales, construcción. En otras palabras, los países ricos no sufren de heterogeneidad étnica, no porque no la tengan sino porque han logrado construir una nación (que, debemos señalar, fue a menudo un proceso desagradable e incluso violento).

La gente dice que las malas instituciones están frenando a África (y lo están), pero cuando los países ricos estaban en niveles de desarrollo material similares a los que encontramos actualmente en África, sus instituciones estaban en un estado mucho peor.⁶ A pesar de eso, crecieron continuamente y han alcanzado altos niveles de desarrollo. Construyeron buenas instituciones en gran medida después de su desarrollo económico, o al menos junto con él. Esto muestra que la calidad institucional es tanto un resultado como un factor causal del desarrollo económico. Ante esto, mal

Las instituciones no pueden ser la explicación del fracaso del crecimiento en África.

La gente habla de culturas "malas" en África, pero la mayoría de
Alguna vez se había argumentado que los países ricos de hoy tenían
culturas comparablemente malas, como documenté en el capítulo "Japoneses
perezosos y alemanes ladrones" de mi libro anterior *Bad Samaritans*. Hasta
principios del siglo XX, los australianos y los estadounidenses iban a
Japón y decían que los japoneses eran vagos. Hasta mediados del siglo XIX, los
británicos iban a Alemania y decían que los alemanes eran demasiado
estúpidos, demasiado individualistas y demasiado emocionales para desarrollar sus
economías (Alemania no estaba unificada entonces), exactamente lo contrario de
la imagen estereotipada que tienen de los alemanes. alemanes de hoy y exactamente
el tipo de cosas que la gente dice ahora sobre los africanos. Las culturas
japonesa y alemana se transformaron con el desarrollo económico, a medida
que las demandas de una sociedad industrial altamente organizada hicieron que la
gente se comportara de manera más disciplinada, calculadora y cooperativa.
En ese sentido, la cultura es más un resultado que una causa del desarrollo
económico. Es un error culpar a su cultura del subdesarrollo de África
(o de cualquier región o país).

Visto así, lo que parecen ser impedimentos estructurales inalterables al
desarrollo económico en África (y de hecho en otros lugares) suelen ser
cosas que pueden superarse, y han sido, con mejores tecnologías, habilidades
organizativas superiores e instituciones políticas mejoradas. El hecho
de que la mayoría de los países ricos de hoy solían sufrir (y todavía sufren en
cierta medida) estas condiciones es una prueba indirecta de este punto. Además,
a pesar de tener estos impedimentos (a menudo en formas más graves), los
propios países africanos no tuvieron problemas para crecer en los años 1960
y 1970. La razón principal del reciente fracaso del crecimiento de África reside
en la política, es decir, la política de libre comercio y libre mercado que se ha
impuesto en el continente a través del PAE. La naturaleza y la historia no condenan
a un país a un futuro determinado. Si es la política la que está causando el
problema, la

El futuro se puede cambiar aún más fácilmente. El hecho de que no hayamos sido capaces de ver esto, y no su supuesto fracaso crónico en el crecimiento, es la verdadera tragedia de África.

Cosa 12

Los gobiernos pueden elegir ganadores

lo que te dicen

Los gobiernos no tienen la información y la experiencia necesarias para tomar decisiones comerciales informadas y 'elegir ganadores' a través de la política industrial. En todo caso, es probable que quienes toman las decisiones en el gobierno elijan algunos perdedores espectaculares, dado que están motivados por el poder más que por las ganancias y que no tienen que soportar las consecuencias financieras de sus decisiones. Especialmente si el gobierno intenta ir en contra de la lógica del mercado y promover industrias que van más allá de los recursos y competencias dados por un país, los resultados son desastrosos, como lo demuestran los proyectos de "elefante blanco" que abundan en los países en desarrollo.

lo que no te dicen

Los gobiernos pueden elegir a los ganadores, a veces espectacularmente bien. Cuando miramos a nuestro alrededor con la mente abierta, hay muchos ejemplos de elecciones exitosas por parte de gobiernos de todo el mundo. El argumento de que las decisiones gubernamentales que afectan a las empresas comerciales necesariamente serán inferiores a las decisiones tomadas por las propias empresas no está justificado. Tener información más detallada no garantiza mejores decisiones; de hecho, puede ser más difícil tomar la decisión correcta si uno está "en el meollo de la cuestión".

Hay formas para que el gobierno adquiera mejor información y mejore la calidad de sus decisiones.

Además, las decisiones que son buenas para empresas individuales pueden no serlo para la economía nacional en su conjunto. Por lo tanto, que el gobierno elija a los ganadores en función de las señales del mercado puede mejorar el desempeño económico nacional, especialmente si se hace en estrecha (pero no demasiado) colaboración con el sector privado.

La peor propuesta empresarial de la historia de la humanidad.

Se dice que Eugene Black, el presidente con más años en el cargo en la historia del Banco Mundial (1949-1963), criticó a los países en desarrollo por estar obsesionados con tres tótems: la carretera, la acería integrada y el monumento al jefe del gobierno. estado.

El comentario del señor Black sobre el monumento puede haber sido injusto (muchos líderes políticos de los países en desarrollo en ese momento no se engrandecían a sí mismos), pero tenía razón al preocuparse por la tendencia entonces generalizada a apostar por proyectos de prestigio, como carreteras y acero. fábricas, independientemente de su viabilidad económica. En ese momento, demasiados países en desarrollo construyeron carreteras que permanecieron vacías y acerías que sobrevivieron sólo gracias a enormes subsidios gubernamentales y protección arancelaria. Durante este período se inventaron expresiones como "elefante blanco" o "castillo en el desierto" para describir este tipo de proyectos.

Pero de todos los castillos potenciales en el desierto, el plan de Corea del Sur de construir una fábrica de acero integrada, ideado en 1965, fue uno de los más extravagantes.

En aquel momento, Corea era uno de los países más pobres del mundo. mundo, dependiendo de exportaciones basadas en recursos naturales (por ejemplo, pescado, mineral de tungsteno) o exportaciones de manufacturas con uso intensivo de mano de obra (por ejemplo,

Machine Translated by Google
perucas hechas con cabello humano, prendas baratas). Según la teoría aceptada del comercio internacional, conocida como la "teoría de la ventaja comparativa", un país como Corea, con mucha mano de obra y muy poco capital, no debería fabricar productos intensivos en capital, como el acero.¹

Peor aún, Corea ni siquiera produjo la materia prima necesaria. materiales. Suecia desarrolló una industria siderúrgica de forma bastante natural porque tiene muchos depósitos de mineral de hierro. Corea prácticamente no produjo mineral de hierro ni carbón coquizable, los dos ingredientes clave de la fabricación de acero moderna. Hoy en día, podrían haber sido importados de China, pero era la época de la Guerra Fría cuando no había comercio entre China y Corea del Sur. Por lo tanto, las materias primas tuvieron que importarse de países como Australia, Canadá y Estados Unidos (todos ellos a cinco o seis mil millas de distancia), lo que aumentó significativamente el costo de producción.

No es de extrañar que al gobierno coreano le resultara difícil convencer a posibles donantes y prestamistas extranjeros de su plan, a pesar de que proponía subsidiar la acería de izquierda, derecha y centro: infraestructura gratuita (puertos, carreteras, ferrocarriles), exenciones fiscales, depreciación acelerada. de sus bienes de capital (para que las obligaciones tributarias se minimizaran en los primeros años), tarifas de servicios públicos reducidas, etc.

Si bien las negociaciones con posibles donantes –como el Mientras el Banco Mundial y los gobiernos de Estados Unidos, Reino Unido, Alemania Occidental, Francia e Italia, el gobierno coreano hizo cosas para que el proyecto pareciera aún menos atractivo. Cuando en 1968 se creó la empresa encargada de gestionar la acería, la Pohang Iron and Steel Company (POSCO), era una empresa de propiedad estatal, a pesar de las preocupaciones generalizadas sobre las ineficiencias de las empresas estatales en los países en desarrollo. Y para colmo, la empresa estaría dirigida por Park Tae-Joon, un ex general del ejército con una experiencia empresarial mínima como director de una empresa minera de tungsteno de propiedad estatal durante algunos años. Incluso para una dictadura militar, esto era ir demasiado lejos. El país estaba a punto de iniciar la mayor aventura empresarial de su historia, y el hombre

Machine Translated by Google
puesto a cargo ni siquiera era un hombre de negocios profesional!

Por lo tanto, los donantes potenciales enfrentaron posiblemente lo peor propuesta empresarial en la historia de la humanidad: una empresa estatal, dirigida por un soldado designado políticamente, que fabrica un producto que todas las teorías económicas recibidas decían que no era adecuado para el país. Naturalmente, el Banco Mundial aconsejó a los demás donantes potenciales que no apoyaran el proyecto y todos ellos se retiraron oficialmente de las negociaciones en abril de 1969.

Sin inmutarse, el gobierno coreano logró persuadir al gobierno japonés para que canalizara una gran parte de los pagos de reparación que estaba pagando por su dominio colonial (1910-1945) hacia el proyecto de la acería y proporcionara las máquinas y el asesoramiento técnico necesarios para la construcción. molino.

La empresa inició la producción en 1973 y estableció su presencia con notable rapidez. A mediados de la década de 1980, se consideraba uno de los productores de acero de baja calidad más rentables del mundo. En la década de 1990, era una de las principales empresas siderúrgicas del mundo. Fue privatizada en 2001, no por malos resultados sino por razones políticas, y hoy es el cuarto mayor productor de acero del mundo (por cantidad de producción).

Así que tenemos un gran rompecabezas entre manos. ¿Cómo una de las peores propuestas comerciales de la historia produjo uno de los negocios más exitosos de la historia? En realidad, el enigma es aún mayor, porque POSCO no es la única empresa coreana exitosa que se creó por iniciativa del gobierno.

A lo largo de las décadas de 1960 y 1970, el gobierno coreano empujó a muchas empresas del sector privado a industrias en las que no habrían entrado por su propia voluntad. Esto se logró a menudo a través de incentivos, como subsidios o protección arancelaria de las importaciones (aunque los incentivos también fueron palos en el sentido de que se los negarían a los países con bajo desempeño).

Sin embargo, incluso cuando todas esas zanahorias no fueron suficientes para convencer a los empresarios interesados, los palos —los grandes garrotes—

fueron retirados, como amenazas de cortar los préstamos de los entonces bancos totalmente estatales o incluso una "charla tranquila" con la policía secreta.

Curiosamente, muchos de los negocios así promovidos por El gobierno resultó ser un gran éxito. En la década de 1960, el gobierno prohibió al Grupo LG, el gigante de la electrónica, ingresar a su deseada industria textil y se vio obligado a ingresar a la industria de cables eléctricos. Irónicamente, la compañía de cable se convirtió en la base de su negocio de electrónica, por el que LG es actualmente mundialmente famoso (lo sabrías si alguna vez quisiste el último teléfono móvil Chocolate). En la década de 1970, el gobierno coreano ejerció una enorme presión sobre Chung Ju-Yung, el legendario fundador del Grupo Hyundai, famoso por su apetito por el riesgo, para que iniciara una empresa de construcción naval. Se dice que incluso Chung se resistió inicialmente a la idea, pero cedió cuando el general Park Chung-Hee, el entonces dictador del país y arquitecto del milagro económico de Corea, amenazó personalmente a su grupo empresarial con la quiebra. Hoy en día, la empresa de construcción naval Hyundai es uno de los mayores constructores navales del mundo.

¿Escoger perdedores?

Ahora bien, según la teoría económica dominante del libre mercado, cosas como los éxitos de POSCO, LG y Hyundai descritos anteriormente simplemente no deberían suceder. La teoría nos dice que el capitalismo funciona mejor cuando a las personas se les permite ocuparse de sus propios negocios sin ninguna interferencia del gobierno. Se argumenta que las decisiones gubernamentales necesariamente serán inferiores a las decisiones tomadas por aquellos que están directamente interesados en el. Esto se debe a que el gobierno no posee tanta información sobre el negocio en cuestión como la empresa directamente relacionada con él. Así, por ejemplo, si una empresa prefiere

En la industria A, sobre la industria B, debe ser porque sabe que A sería más rentable que B, dadas sus competencias y condiciones de mercado. Sería totalmente presuntuoso por parte de un funcionario gubernamental, por inteligente que sea según un estándar absoluto, decirle a los gerentes de la empresa que deberían invertir en la Industria B, cuando simplemente no tiene la perspicacia comercial y la experiencia de esos gerentes. En otras palabras, argumentan, el gobierno no puede elegir ganadores.

En realidad, la situación es más extrema que eso, dicen los economistas del libre mercado. Los responsables de la toma de decisiones gubernamentales no sólo no pueden elegir a los ganadores, sino que es probable que elijan a los perdedores. Lo más importante es que quienes toman las decisiones en el gobierno (políticos y burócratas) están impulsados por el deseo de maximizar el poder, más que las ganancias. Por lo tanto, están obligados a optar por proyectos elefante blanco que tengan gran visibilidad y simbolismo político, independientemente de su viabilidad económica.

Además, dado que los funcionarios del gobierno juegan con "el dinero de otras personas", en realidad no tienen que preocuparse por la viabilidad económica del proyecto que están promoviendo (sobre el tema del "dinero de otras personas", consulte [el punto 2](#)).

Entre los objetivos equivocados (prestigio sobre las ganancias) y los incentivos equivocados (no soportar personalmente las consecuencias de sus decisiones), es casi seguro que estos funcionarios elegirán a los perdedores si intervinieran en los asuntos comerciales. Se dice que los negocios no deberían ser asunto del gobierno.

El ejemplo más conocido de gobierno que elige a un perdedor debido a objetivos e incentivos equivocados es el proyecto Concorde, financiado conjuntamente por los gobiernos británico y francés en los años 1960. Sin duda, el Concorde sigue siendo una de las hazañas de ingeniería más impresionantes de la historia de la humanidad. Todavía recuerdo haber visto uno de los eslóganes publicitarios más memorables que he visto jamás, en un cartel de British Airways en Nueva York: instaba a la gente a "llegar antes de partir" volando en el Concorde (tardó unas tres horas en cruzar el Atlántico en un Concorde, mientras que la diferencia horaria entre Nueva York y Londres es de cinco horas).

Sin embargo, teniendo en cuenta todo el dinero gastado en su desarrollo y las subvenciones que los dos gobiernos tuvieron que conceder a British Airways y Air France incluso para comprar los aviones, el Concorde fue un estrepitoso fracaso empresarial.

Un ejemplo aún más escandaloso de un gobierno que elige a un perdedor porque está divorciado de la lógica del mercado es el caso de la industria aeronáutica de Indonesia. La industria se inició en la década de 1970, cuando el país era uno de los más pobres del mundo. Esta decisión se tomó sólo porque el Dr. Bacharuddin Habibie, número dos del presidente Mohammed Suharto durante más de veinte años (y presidente del país durante poco más de un año, después de su caída), resultó ser un ingeniero aeroespacial que se había formado y trabajado en Alemania.

Pero si todas las teorías económicas recibidas y la evidencia de otros países sugieren que es probable que los gobiernos elijan a los perdedores en lugar de a los ganadores, ¿cómo podría el gobierno coreano lograr elegir a tantos ganadores?

Una posible explicación es que Corea es una excepción. Por alguna razón, los funcionarios del gobierno coreano eran tan excepcionalmente capaces, podría decirse, que podían elegir a los ganadores de una manera que nadie más podía hacerlo. Pero eso debe significar que nosotros, los coreanos, somos las personas más inteligentes de la historia. Como buen coreano, no me importaría una explicación que nos retrata bajo una luz tan gloriosa, pero dudo que los no coreanos se sientan convencidos (y tienen razón, ver [Cosa 23](#)). [_____](#)

De hecho, como analizo con cierto detalle en otra parte del libro (en particular, véanse [los puntos 7](#) y [19](#)), Corea no es el único país en el que el gobierno ha tenido éxito en elegir ganadores.² Otras economías milagrosas del este de Asia hicieron lo mismo. La estrategia coreana de elegir ganadores, aunque implicaba medios más agresivos, fue copiada de la practicada por el gobierno japonés. Y los gobiernos de Taiwán y Singapur no fueron peores en el trabajo que sus homólogos coreanos, aunque las herramientas políticas que utilizaron fueron algo diferentes.

Más importante aún, no son sólo los gobiernos de Asia Oriental los que han elegido con éxito a los ganadores. En la segunda mitad del siglo XX, los gobiernos de países como Francia, Finlandia, Noruega y Austria dieron forma y dirigieron el desarrollo industrial con gran éxito a través de protección, subsidios e inversiones por parte de las empresas estatales. Aunque finja que no es así, el gobierno estadounidense ha elegido a la mayoría de los ganadores industriales del país desde la Segunda Guerra Mundial mediante un apoyo masivo a la investigación y el desarrollo (I+D). Las industrias de informática, semiconductores, aeronaves, Internet y biotecnología se han desarrollado gracias a la investigación y el desarrollo subsidiados por el gobierno de Estados Unidos. Incluso en el siglo XIX y principios del XX, cuando las políticas industriales gubernamentales estaban mucho menos organizadas y efectivas que a finales del siglo XX, prácticamente todos los países ricos de hoy utilizaron aranceles, subsidios, licencias, regulaciones y otras medidas políticas para promover industrias particulares sobre otras, con grados considerables de éxito (ver [Cosa 7](#)).

Si los gobiernos pueden elegir y eligen ganadores con tanta regularidad, a veces con resultados espectaculares, cabe preguntarse si hay algo malo en la teoría económica dominante que dice que eso no se puede hacer. Sí, yo diría que hay muchas cosas malas en la teoría.

En primer lugar, la teoría supone implícitamente que aquellos que estén más cerca de la situación tendrán la mejor información y, por tanto, tomarán la mejor decisión. Esto puede parecer plausible pero, si la proximidad a la situación garantizara una mejor decisión, ninguna empresa tomaría jamás una decisión equivocada. A veces, estar demasiado cerca de la situación puede hacer que sea más difícil, en lugar de menos, ver la situación objetivamente. Esta es la razón por la que hay tantas decisiones empresariales que quienes toman las mismas consideran obras de genio que otros ven con escepticismo, cuando no francamente desprecio.

Por ejemplo, en 2000, AOL, la empresa de Internet, adquirió el grupo de medios Time Warner. A pesar del profundo escepticismo de muchos extraños, Steve Case, entonces presidente de AOL, lo llamó

una "fusión histórica" que transformaría "el panorama de los medios e Internet". Posteriormente, la fusión resultó ser un fracaso espectacular, lo que llevó a Jerry Levin, director de Time Warner en el momento de la fusión, a admitir en enero de 2010 que se trataba de "el peor acuerdo del siglo".

Por supuesto, al decir que no necesariamente podemos asumir la decisión de un gobierno sobre una empresa será peor que una decisión de la propia empresa, no niego la importancia de tener buena información. Sin embargo, en la medida en que dicha información sea necesaria para su política industrial, el gobierno puede asegurarse de contar con ella. Y, de hecho, los gobiernos que han tenido más éxito en elegir a los ganadores tienden a tener canales más eficaces de intercambio de información con el sector empresarial.

Una forma obvia para que un gobierno se asegure de contar con buena información empresarial es crear una empresa estatal y gestionar la empresa por sí mismo. Países como Singapur, Francia, Austria, Noruega y Finlandia confiaron en gran medida en esta solución. En segundo lugar, un gobierno puede exigir legalmente que las empresas de industrias que reciben apoyo estatal informen periódicamente sobre algunos aspectos clave de sus negocios. El gobierno coreano hizo esto muy a fondo en la década de 1970, cuando brindaba mucho apoyo financiero a varias industrias nuevas, como la construcción naval, el acero y la electrónica. Otro método más es confiar en redes informales entre funcionarios gubernamentales y elites empresariales para que los funcionarios desarrollen una buena comprensión de las situaciones comerciales, aunque una dependencia exclusiva de este canal puede conducir a una excesiva "asociación de discotecas" o abiertamente a la corrupción. La red política francesa, construida alrededor de los graduados de la ENA (École Nationale d'Administration), es el ejemplo más famoso de esto y muestra sus lados positivos y negativos. En algún punto entre los dos extremos de los requisitos legales y las redes personales, los japoneses han desarrollado los "consejos de deliberación", donde funcionarios gubernamentales y líderes empresariales intercambian regularmente información a través de canales formales, en presencia de terceros.

Además, la teoría económica dominante no reconoce que podría haber un choque entre los intereses empresariales y los intereses nacionales. Aunque los empresarios en general (pero no necesariamente, como sostuve anteriormente) conocen sus propios asuntos mejor que los funcionarios gubernamentales y, por lo tanto, pueden tomar decisiones que sirvan mejor a los intereses de sus empresas, no hay garantía de que sus decisiones vayan a ser buenas. para la economía nacional. Así, por ejemplo, cuando quiso ingresar a la industria textil en la década de 1960, los gerentes de LG estaban haciendo lo correcto para su empresa, pero al presionarlos para ingresar a la industria de cables eléctricos, lo que permitió a LG convertirse en una empresa de electrónica, el gobierno coreano estaba sirviendo mejor al interés nacional de Corea –y al interés de LG en el largo plazo.

En otras palabras, que el gobierno elija a los ganadores puede perjudicar algunos intereses empresariales, pero puede producir un mejor resultado desde un punto de vista social (ver [Cosa 18](#)).

Los ganadores son elegidos todo el tiempo.

Hasta ahora, he enumerado muchos ejemplos exitosos de cómo el gobierno elige a los ganadores y he explicado por qué la teoría del libre mercado que niega la posibilidad misma de que el gobierno elija a los ganadores está llena de agujeros.

Al hacer esto, no intento cegarlos ante los casos de fracaso del gobierno. Ya he mencionado la serie de castillos en el desierto construidos en muchos países en desarrollo en los años 1960 y 1970, incluida la industria aeronáutica de Indonesia.

Sin embargo, es más que eso. Los intentos de los gobiernos de elegir ganadores han fracasado incluso en países famosos por ser buenos en eso, como Japón, Francia o Corea. Ya he mencionado la desafortunada incursión del gobierno francés en el Concorde. En la década de 1960, el gobierno japonés intentó

Machine Translated by Google
Fue un vano intento de la adquisición de Honda, que consideraba demasiado pequeña y débil, por parte de Nissan, pero más tarde resultó que Honda era una empresa mucho más exitosa que Nissan.

El gobierno coreano intentó promover la industria de fundición de aluminio a finales de los años 1970, sólo para ver cómo la industria era golpeada por un aumento masivo de los precios de la energía, que representan una proporción particularmente alta de los costos de producción de aluminio. Y son sólo los ejemplos más destacados.

Sin embargo, de la misma manera que los casos de éxito no Si nos permiten ayudar a los gobiernos a elegir a los ganadores en todas las circunstancias, los fracasos, por muchos que sean, no invalidan todos los intentos de los gobiernos de elegir a los ganadores.

Si lo piensas bien, es natural que los gobiernos fracasen. en la elección de los ganadores. Está en la naturaleza misma de las decisiones empresariales que implican riesgos en este mundo incierto que a menudo fracasen. Después de todo, las empresas del sector privado intentan elegir ganadores todo el tiempo, apostando por tecnologías inciertas y realizando actividades que otros consideran inútiles y que a menudo fracasan. De hecho, exactamente de la misma manera que incluso aquellos gobiernos que tienen el mejor historial en elegir ganadores no eligen ganadores todo el tiempo, ni siquiera las empresas más exitosas toman las decisiones correctas todo el tiempo – basta pensar en el desastroso Windows Vista de Microsoft. sistema operativo (con el que estoy muy triste escribiendo este libro) y el vergonzoso fracaso de Nokia con el teléfono/ consola de juegos N-Gage.

La cuestión entonces no es si los gobiernos pueden elegir ganadores, como obviamente pueden hacerlo, sino cómo mejorar su "promedio de bateo". Y contrariamente a la percepción popular, los promedios de bateo gubernamentales pueden mejorarse dramáticamente, si hay suficiente voluntad política. Los países que frecuentemente se asocian con el éxito en la elección de ganadores lo demuestran. El milagro taiwanés fue ideado por el gobierno del Partido Nacionalista, que había sido sinónimo de corrupción e incompetencia hasta que se vio obligado a trasladarse a Taiwán después de perder la parte continental de China a manos del gobierno.

Comunistas en 1949. En la década de 1950, el gobierno coreano era famoso por su ineptitud en la gestión económica, hasta el punto de que USAID, la agencia de ayuda del gobierno de Estados Unidos, describió al país como un pozo sin fondo. A finales del siglo XIX y principios del XX, el gobierno francés era famoso por su falta de voluntad e incapacidad para elegir ganadores, pero se convirtió en el campeón de la elección de ganadores en Europa después de la Segunda Guerra Mundial.

La realidad es que los ganadores son elegidos todo el tiempo tanto por el gobierno como por el sector privado, pero los más exitosos tienden a ser resultado de esfuerzos conjuntos entre los dos. En todos los tipos de elección de ganadores (privada, pública, conjunta) hay éxitos y fracasos, a veces espectaculares. Si seguimos cegados por la ideología del libre mercado que nos dice que sólo el sector privado puede tener éxito en la elección de los ganadores, terminaremos ignorando una enorme gama de posibilidades de desarrollo económico a través del liderazgo público o de esfuerzos conjuntos público-privados.

Cosa 13

Hacer más ricos a los ricos no nos hace más ricos al resto de nosotros

lo que te dicen

Tenemos que crear riqueza antes de poder repartirla. Nos guste o no, son los ricos quienes van a invertir y crear empleos. Los ricos son vitales tanto para detectar oportunidades de mercado como para explotarlos. En muchos países, la política de la envidia y las políticas populistas del pasado han impuesto restricciones a la creación de riqueza mediante la imposición de altos impuestos a los ricos. Esto tiene que parar. Puede parecer duro, pero a largo plazo los pobres sólo pueden volverse más ricos haciendo que los ricos sean aún más ricos. Cuando se da a los ricos una porción más grande del pastel, las porciones de los demás pueden volverse más pequeñas en el corto plazo, pero los pobres disfrutarán de porciones más grandes en términos absolutos en el largo plazo, porque el pastel se hará más grande.

lo que no te dicen

La idea anterior, conocida como “economía del goteo”, tropieza con su primer obstáculo. A pesar de la habitual dicotomía entre “políticas favorables a los ricos que mejoran el crecimiento” y “políticas favorables a los pobres que reducen el crecimiento”, las políticas favorables a los ricos no han logrado acelerar el crecimiento en las últimas tres décadas. Así que el primer paso en este

El argumento es decir, la opinión de que dar una porción más grande del pastel a los ricos hará que el pastel sea más grande— no se sostiene. La segunda parte del argumento —la visión de que la mayor riqueza creada en la cima eventualmente llegará a los pobres— tampoco funciona. El goteo se produce, pero normalmente su impacto es escaso si lo dejamos en manos del mercado.

El fantasma de Stalin... ¿o es Preobrazhensky?

Con la devastación de la Primera Guerra Mundial, la economía soviética estaba en una situación desesperada en 1919. Al darse cuenta de que el nuevo régimen no tenía ninguna posibilidad de sobrevivir sin reactivar la producción de alimentos, Lenin lanzó la Nueva Política Económica (NEP), permitiendo transacciones de mercado en agricultura y dejar que los campesinos se quedaran con las ganancias de esas transacciones.

El partido bolchevique estaba dividido. A la izquierda del partido, argumentando que la NEP no era más que una regresión al capitalismo, estaba León Trotsky. Contó con el apoyo del brillante economista autodidacta Yevgeni Preobrazhensky.

Preobrazhensky argumentó que para que la economía soviética se desarrollara era necesario aumentar la inversión en las industrias. Sin embargo, argumentó Preobrazhensky, era muy difícil aumentar dicha inversión porque prácticamente todo el excedente que generaba la economía (es decir, más allá de lo que era absolutamente necesario para la supervivencia física de su población) estaba controlado por los agricultores, ya que la economía estaba principalmente agrícola. Por lo tanto, razonó, la propiedad privada y el mercado deberían ser abolidos en el campo, de modo que el gobierno pudiera exprimir todo excedente invertible mediante la supresión de los precios agrícolas.

Ese superávit se trasladaría luego al sector industrial, donde la autoridad de planificación podría asegurarse de que se invirtiera en su totalidad. En el corto plazo, esto suprimiría la vida.

estándares, especialmente para el campesinado, pero a largo plazo mejoraría la situación de todos, porque maximizaría la inversión y, por lo tanto, el potencial de crecimiento de la economía.

Los de derecha del partido, como Josef Stalin y Nikolai Bujarin, antiguo amigo y rival intelectual de Preobrazhensky, pidió realismo. Argumentaron que, incluso si no fuera muy "comunista" permitir la propiedad privada de la tierra y el ganado en el campo, no podían permitirse el lujo de enajenar al campesinado, dado su predominio. Según Bujarin, no había otra opción que "cabalgar hacia el socialismo a lomos de un jamelgo campesino". Durante la mayor parte de la década de 1920, la derecha tuvo la ventaja. Preobrazhensky fue cada vez más marginado y obligado a exiliarse en 1927.

Sin embargo, en 1928 todo cambió. Al convertirse en el Como único dictador, Stalin robó las ideas de sus rivales e implementó la estrategia defendida por Preobrazhensky. Confiscó tierras a los kulaks, los agricultores ricos, y puso todo el campo bajo control estatal mediante la colectivización de la agricultura. Las tierras confiscadas a los kulaks se convirtieron en granjas estatales (sovkhoz), mientras que los pequeños agricultores se vieron obligados a unirse a cooperativas o granjas colectivas (kolkhoz), con una propiedad accionaria nominal.

Stalin no siguió exactamente la recomendación de Preobrazhensky. En realidad, fue bastante blando con el campo y no exprimió al máximo a los campesinos. En cambio, impuso salarios inferiores a los de subsistencia a los trabajadores industriales, lo que a su vez obligó a las mujeres urbanas a unirse a la fuerza laboral industrial para permitir que sus familias sobrevivieran.

La estrategia de Stalin tuvo enormes costos. Millones de personas que resistieron o fueron acusadas de resistirse a la colectivización agrícola terminaron en campos de trabajo. Se produjo un colapso de la producción agrícola, tras la dramática caída del número de animales de tracción, en parte debido al sacrificio por parte de sus propietarios en previsión de la confiscación y en parte a la escasez de cereales para alimentarlos gracias al transporte forzoso de cereales.

envíos a las ciudades. Esta crisis agrícola provocó la grave hambruna de 1932-33 en la que murieron millones de personas.

La ironía es que, sin que Stalin adoptara Con la estrategia de Preobrazhensky, la Unión Soviética no habría podido construir una base industrial a tal velocidad que fuera capaz de repeler la invasión nazi en el frente oriental en la Segunda Guerra Mundial. Sin la derrota nazi en el frente oriental, Europa occidental no habría podido vencer a los nazis. Así, irónicamente, los europeos occidentales hoy deben su libertad a un economista soviético de extrema izquierda llamado Preobrazhensky.

¿Por qué sigo parloteando sobre algún economista marxista ruso olvidado de hace casi un siglo? Esto se debe a que existe un sorprendente paralelismo entre la estrategia de Stalin (o más bien la de Preobrazhensky) y las políticas actuales en favor de los ricos defendidas por los economistas del libre mercado.

Capitalistas versus trabajadores

A partir del siglo XVIII, el orden feudal, según el cual las personas nacían en determinadas "estaciones" y permanecían allí durante el resto de sus vidas, fue atacado por los liberales de toda Europa. Argumentaron que las personas deberían ser recompensadas según sus logros y no por su nacimiento (ver [Cosa 20](#)).

Por supuesto, se trataba de liberales del siglo XIX, por lo que tenían opiniones que los liberales de hoy (y menos aún los liberales estadounidenses, a quienes en Europa se les llamaría "centro izquierda", en lugar de liberales) encontrarían objetables. Sobre todo, estaban en contra de la democracia. Creían que dar votos a los hombres pobres (las mujeres ni siquiera eran consideradas porque se creía que carecían de plenas facultades mentales) destruiría el capitalismo.

¿Por qué fue eso?

Los liberales del siglo XIX creían que la abstinencia

era la clave para la acumulación de riqueza y, por tanto, para el desarrollo económico. Una vez adquiridos los frutos de su trabajo, las personas deben abstenerse de la gratificación instantánea e invertirla, si quieren acumular riqueza. En esta visión del mundo, los pobres eran pobres porque no tenían el carácter para ejercer tal abstinencia. Por lo tanto, si se diera a los pobres derechos de voto, querrían maximizar su consumo actual, en lugar de su inversión, imponiendo impuestos a los ricos y gastándolos. Esto podría mejorar la situación de los pobres en el corto plazo, pero los empeoraría en el largo plazo al reducir la inversión y, por tanto, el crecimiento.

En su política contra los pobres, los liberales contaron con el apoyo intelectual de los economistas clásicos, siendo David Ricardo, el economista británico del siglo XIX, el más brillante de todos. A diferencia de los economistas liberales actuales, los economistas clásicos no consideraban que la economía capitalista estuviera formada por individuos. Creían que la gente pertenecía a diferentes clases (capitalistas, trabajadores y terratenientes) y se comportaban de manera diferente según sus clases. Se consideró que la diferencia de comportamiento entre clases más importante era el hecho de que los capitalistas invertían (prácticamente) todos sus ingresos mientras que las otras clases –la clase trabajadora y la clase terrateniente– los consumían. Respecto a la clase de los terratenientes, la opinión estaba dividida. Algunos, como Ricardo, la veían como una clase consumidora que obstaculizaba la acumulación de capital, mientras que otros, como Thomas Malthus, pensaban que su consumo ayudaba a la clase capitalista al ofrecer demandas adicionales para sus productos. Sin embargo, sobre los trabajadores hubo consenso. Gastaron todos sus ingresos, por lo que si los trabajadores obtuvieran una mayor proporción del ingreso nacional, la inversión y, por tanto, el crecimiento

Aquí es donde se encuentran fervientes defensores del libre mercado como Ricardo.

comunistas de ultraizquierda como Preobrazhensky. A pesar de sus aparentes diferencias, ambos creían que el excedente invertible debía concentrarse en manos del inversor, la clase capitalista en el caso del primero y del segundo.

autoridad de planificación en el caso de este último, con el fin de maximizar el crecimiento económico en el largo plazo. En última instancia, esto es lo que la gente de hoy tiene en mente cuando dice que "primero hay que crear riqueza antes de poder redistribuirla".

La caída y el ascenso de las políticas pro-ricos

Entre finales del siglo XIX y principios del XX, los peores temores de los liberales se hicieron realidad, y la mayoría de los países de Europa y las llamadas "ramas occidentales" (Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda) extendieron el sufragio a los pobres (naturalmente sólo a los machos). Sin embargo, la temida sobreimposición de los ricos y la consiguiente destrucción del capitalismo no se produjo. En las décadas que siguieron a la introducción del sufragio universal masculino, los impuestos a los ricos y el gasto social no aumentaron mucho. Entonces, después de todo, los pobres no estaban tan impacientes.

Además, cuando la temida sobreimposición de los ricos comenzó en serio, no destruyó el capitalismo. De hecho, lo hizo aún más fuerte. Después de la Segunda Guerra Mundial, hubo un rápido crecimiento de los impuestos progresivos y del gasto en bienestar social en la mayoría de los países capitalistas ricos.

A pesar de esto (o más bien en parte debido a esto – ver [Cosa 21](#)), el período entre 1950 y 1973 vio las tasas de crecimiento más altas de la historia en estos países – conocida como la 'Edad de Oro del Capitalismo'. Antes de la Edad de Oro, el ingreso per cápita en las economías capitalistas ricas solía crecer entre 1 y 1,5 por ciento anual. Durante la Edad de Oro, creció entre un 2 y un 3 por ciento en Estados Unidos y Gran Bretaña, entre un 4 y un 5 por ciento en Europa occidental y un 8 por ciento en Japón. Desde entonces, estos países nunca han logrado crecer más rápido que eso.

Sin embargo, cuando el crecimiento se desaceleró en las economías capitalistas ricas a partir de mediados de los años 1970, los defensores del libre mercado desempolvaron su retórica del siglo XIX

logro convencer a otros de que la reducción de la proporción de los ingresos que iba a parar a la clase inversora era la razón de la desaceleración.

Desde la década de 1980, en muchos (aunque no en todos) de estos países, la mayor parte del tiempo han gobernado gobiernos que propugnan una redistribución ascendente del ingreso. Incluso algunos de los llamados partidos de izquierda, como el Nuevo Laborismo británico bajo Tony Blair y el Partido Demócrata Americano bajo Bill Clinton, defendieron abiertamente esa estrategia; el punto culminante fue que Bill Clinton introdujo su reforma de la asistencia social en 1996, declarando que quería "acabar con el bienestar tal como lo conocemos".

Al final, recortar el Estado de bienestar resultó ser más difícil de lo que se pensaba inicialmente ([ver Cosa 21](#)). Sin embargo, su crecimiento se ha moderado, a pesar de la presión estructural para un mayor gasto social debido al envejecimiento de la población, que aumenta la necesidad de pensiones, prestaciones por discapacidad, asistencia sanitaria y otros gastos dirigidos a las personas mayores.

Más importante aún, en la mayoría de los países también hubo muchas políticas que terminaron redistribuyendo el ingreso de los pobres a los ricos. Ha habido recortes de impuestos para los ricos: se redujeron las tasas impositivas máximas sobre la renta. La desregulación financiera ha creado enormes oportunidades para ganancias especulativas, así como sueldos astronómicos para los altos directivos y [financieros](#) (véanse [los puntos 2 y 22](#)). La desregulación en otras áreas también ha permitido a las empresas obtener mayores ganancias, entre otras cosas porque fueron más capaces de explotar sus poderes monopólicos, contaminar más libremente el medio ambiente y despedir trabajadores con mayor facilidad. La mayor liberalización del comercio y el aumento de la inversión extranjera —o al menos la amenaza de ellas— también han ejercido presión a la baja sobre

Como resultado, la desigualdad de ingresos ha aumentado en la mayoría de los países ricos. Por ejemplo, según el informe de la OIT (Organización Internacional del Trabajo) *El mundo del trabajo 2008*, de las veinte economías avanzadas sobre las que se disponía de datos, entre 1990 y 2000 la desigualdad de ingresos aumentó en dieciséis países, y sólo Suiza estaba entre los cuatro restantes.

experimentando una caída significativa.⁴ Durante este período, la desigualdad de ingresos en Estados Unidos, que ya era con diferencia la más alta del mundo rico, aumentó a un nivel comparable al de algunos países latinoamericanos como Uruguay y Venezuela. El aumento relativo de la desigualdad del ingreso también fue alto en países como Finlandia, Suecia y Bélgica, pero se trataba de países que anteriormente tenían niveles muy bajos de desigualdad (quizás demasiado bajos en el caso de Finlandia, que tenía una distribución del ingreso aún más equitativa que muchos de los antiguos países socialistas).

Según el Instituto de Política Económica (EPI), el grupo de expertos de centro izquierda con sede en Washington, DC, entre 1979 y 2006 (el último año del que se dispone de datos), el 1 por ciento de los que más ganan en Estados Unidos duplicó con creces su participación. del ingreso nacional, del 10 por ciento al 22,9 por ciento. Al 0,1 por ciento superior le fue aún mejor, aumentando su participación más de tres veces, del 3,5 por ciento en 1979 al 11,6 por ciento en 2006.² Esto se debió principalmente al aumento astronómico de la remuneración de los ejecutivos en el país, cuya falta de justificación es cada vez más evidente tras la crisis financiera de 2008 (ver [Cosa](#) 14).

De los sesenta y cinco países en desarrollo y ex socialistas Como se analiza en el estudio de la OIT antes mencionado, la desigualdad de ingresos aumentó en cuarenta y un países durante el mismo período. Si bien la proporción de países que experimentaron una creciente desigualdad entre ellos fue menor que la de los países ricos, muchos de estos países ya tenían una desigualdad muy alta, por lo que los impactos de la creciente desigualdad fueron incluso peores que en los países ricos.

Agua que no gotea

Toda esta redistribución ascendente del ingreso podría haberse justificado si hubiera conducido a un crecimiento acelerado. Pero el hecho es que

De hecho, el crecimiento económico se ha desacelerado desde el inicio de la reforma neoliberal en favor de los ricos en los años 1980. Según datos del Banco Mundial, la economía mundial solía crecer en términos per cápita a más del 3 por ciento durante los años 1960 y 1970, mientras que desde los años 1980 ha estado creciendo a una tasa del 1,4 por ciento anual (1980-2009).

En resumen, desde los años 1980, les hemos dado a los ricos una mayor porción de nuestro pastel con la creencia de que crearían más riqueza, haciendo que el pastel fuera más grande de lo que sería posible a largo plazo. Los ricos se llevaron la porción más grande del pastel, pero en realidad han reducido el ritmo al que crece el pastel.

El problema es que concentrar el ingreso en manos de el supuesto inversor, ya sea la clase capitalista o la autoridad de planificación central de Stalin, no conduce a un mayor crecimiento si el inversor no invierte más. Cuando Stalin concentró los ingresos en el Gosplan, la autoridad de planificación, había al menos una garantía de que los ingresos concentrados se convertirían en inversión (aunque la productividad de la inversión puede haber sido afectada negativamente por factores como la dificultad de planificación y los problemas de incentivos laborales). – ver [Cosa 19](#)). Las economías capitalistas no tienen tal mecanismo. De hecho, a pesar de la creciente desigualdad desde la década de 1980, la inversión como proporción de la producción nacional ha caído en todas las economías del G7 (Estados Unidos, Japón, Alemania, el Reino Unido, Italia, Francia y Canadá) y en la mayoría de los países en desarrollo (véanse [los puntos 2 y 6](#)).).

Incluso cuando la redistribución ascendente del ingreso crea más riqueza de la que sería posible de otro modo (lo que no ha sucedido, repito), no hay garantía de que los pobres se beneficien de esos ingresos adicionales. El aumento de la prosperidad en las altas esferas podría llegar a extenderse y beneficiar a los pobres, pero ésta no es una conclusión inevitable.

Por supuesto, el goteo no es una idea completamente estúpida. No podemos juzgar el impacto de la redistribución del ingreso sólo por sus efectos inmediatos, por buenos o malos que parezcan. Cuando los ricos tienen más dinero, pueden usarlo para

aumentar la inversión y el crecimiento en cuyo caso el efecto de largo plazo de la redistribución ascendente del ingreso puede ser el crecimiento del tamaño absoluto, aunque no necesariamente de la proporción relativa, del ingreso que todos obtienen.

Sin embargo, el problema es que el goteo generalmente no suceder mucho si se deja en manos del mercado. Por ejemplo, una vez más según el EPI, el 10 por ciento más rico de la población estadounidense se apropió del 91 por ciento del crecimiento del ingreso entre 1989 y 2006, mientras que el 1 por ciento más rico se quedó con el 59 por ciento. En cambio, en países con un Estado de bienestar fuerte es mucho más fácil distribuir los beneficios del crecimiento adicional que sigue a la redistribución ascendente del ingreso (si ocurre) a través de impuestos y transferencias. De hecho, antes de impuestos y transferencias, la distribución del ingreso es en realidad más desigual en Bélgica y Alemania que en Estados Unidos, mientras que en Suecia y los Países Bajos es más o menos la misma que en Estados Unidos.³ En otras palabras, necesitamos la bomba eléctrica del Estado de bienestar hacer que el agua de arriba gotee hacia abajo en una cantidad significativa.

Por último, pero no menos importante, hay muchas razones para creer que la redistribución del ingreso a la baja puede ayudar al crecimiento, si se hace de la manera correcta y en el momento adecuado. Por ejemplo, en una crisis económica como la actual, la mejor manera de impulsar la economía es redistribuir la riqueza hacia abajo, ya que las personas más pobres tienden a gastar una mayor proporción de sus ingresos. El efecto de impulso económico de los mil millones de dólares adicionales otorgados a los hogares de bajos ingresos a través de un mayor gasto social será mayor que la misma cantidad entregada a los ricos a través de recortes de impuestos. Además, si los salarios no se mantienen estancados en los niveles de subsistencia o por debajo de ellos, los ingresos adicionales pueden alentar la inversión de los trabajadores en educación y salud, lo que puede aumentar su productividad y, por ende, su crecimiento económico. Además, una mayor igualdad de ingresos puede promover la paz social al reducir las huelgas industriales y la delincuencia, lo que a su vez puede alentar la inversión, ya que reduce el peligro de perturbación del proceso de producción y, por tanto, del proceso de generación de riqueza. Muchos es

Este mecanismo estuvo en funcionamiento durante la Edad de Oro del capitalismo, cuando la baja desigualdad de ingresos coexistía con un rápido crecimiento.

Visto así, no hay razón para suponer que la redistribución ascendente del ingreso acelerará la inversión y el crecimiento. Esto no ha sucedido en general. Incluso cuando hay más crecimiento, el goteo que se produce a través del mecanismo del mercado es muy limitado, como se ve en la comparación anterior de Estados Unidos con otros países ricos con un buen estado de bienestar.

El simple hecho de hacer más ricos a los ricos no nos hace más ricos al resto de nosotros. Si dar más a los ricos va a beneficiar al resto de la sociedad, se debe obligar a los ricos a generar mayores inversiones y, por lo tanto, mayor crecimiento a través de medidas políticas (por ejemplo, recortes de impuestos para las personas y corporaciones ricas, condicionados a la inversión). y luego compartir los frutos de dicho crecimiento a través de un mecanismo como el Estado de bienestar.

Cosa 14

Los gerentes estadounidenses tienen precios excesivos

lo que te dicen

A algunas personas se les paga mucho más que a otras. Especialmente en Estados Unidos, las empresas pagan a sus altos directivos cantidades que algunas personas consideran obscenas. Sin embargo, esto es lo que exigen las fuerzas del mercado. Dado que la reserva de talento es limitada, simplemente hay que pagar grandes sumas de dinero para atraer a los mejores talentos. Desde el punto de vista de una corporación gigante con miles de millones de dólares de facturación, definitivamente vale la pena pagar millones adicionales, o incluso decenas de millones, de dólares para conseguir el mejor talento, ya que su capacidad para tomar mejores decisiones que sus homólogos de la competencia. Las empresas pueden generar cientos de millones de dólares adicionales en ingresos.

Por injustos que puedan parecer estos niveles de compensación, no debemos involucrarnos en actos de envidia y rencor y tratar de suprimirlos artificialmente. Semejantes intentos serían sencillamente contraproducentes.

lo que no te dicen

Los directivos estadounidenses están sobrevaluados en más de un sentido. En primer lugar, son demasiado caros en comparación con sus predecesores. En términos relativos (es decir, como proporción de la remuneración media de los trabajadores), a los directores ejecutivos estadounidenses de hoy se les paga alrededor de diez veces más que a sus predecesores de los años 1960, a pesar de qu

en mucho. Tienen que estos últimos dirigían empresas que tenían mucho más éxito, en términos relativos, que las empresas estadounidenses actuales.

Los gestores estadounidenses también tienen precios excesivos en comparación con sus homólogos de otros países ricos. En términos absolutos, se les paga, dependiendo de la medida que utilicemos y del país con el que nos comparemos, hasta veinte veces más que sus competidores que dirigen empresas igualmente grandes y exitosas. Los directivos estadounidenses no sólo tienen precios excesivos sino que también están excesivamente protegidos en el sentido de que no son castigados por su mal desempeño. Y todo esto, a diferencia de lo que mucha gente sostiene, no está puramente dictado por las fuerzas del mercado.

La clase directiva en Estados Unidos ha adquirido tal poder económico, político e ideológico que ha podido manipular las fuerzas que determinan su remuneración.

La remuneración de los ejecutivos y la política de la envidia de clases

La remuneración promedio de los directores ejecutivos (salarios, bonificaciones, pensiones y opciones sobre acciones) en Estados Unidos es entre 300 y 400 veces la remuneración promedio de los trabajadores (salarios y beneficios). Algunas personas están terriblemente molestas por esto. Por ejemplo, se cita con frecuencia al Sr. Barack Obama, el presidente de Estados Unidos, criticando lo que considera una remuneración excesiva a los ejecutivos.

Los economistas del libre mercado no ven ningún problema en esta disparidad salarial. Si a los directores ejecutivos se les paga 300 veces más que al trabajador promedio, dicen, debe ser porque agregan 300 veces más valor a la empresa. Si alguien no tiene la productividad para justificar su alto salario, las fuerzas del mercado pronto garantizarán su despido (ver [punto 3](#)). Quienes plantean problemas con la remuneración de los ejecutivos, como Obama, son populistas que se involucran en la política de la envidia de clase. A menos que aquellos que son menos productivos acepten, argumentan, que las personas necesitan recibir ayuda de acuerdo con su productividad,

Machina Translated by Google
el capitalismo no puede funcionar correctamente.

Casi se podría creer en los argumentos anteriores si se hiciera una pequeña concesión: ignorar los hechos.

No estoy discutiendo que algunas personas son más productivas que otras y que necesitan que se les pague más, a veces mucho más (aunque no deberían engreírse demasiado al respecto; consulte [el punto 3](#)). La verdadera pregunta es si el grado actual de diferencia está justificado.

Ahora bien, calcular con precisión el salario de los ejecutivos es muy difícil. Para empezar, la divulgación de la remuneración de los ejecutivos no es muy buena en muchos países. Cuando analizamos la compensación en su conjunto, en lugar de solo los salarios, debemos incluir opciones sobre acciones. Las opciones sobre acciones otorgan al destinatario el derecho a comprar una determinada cantidad de acciones de la empresa en el futuro, por lo que no tienen un valor exacto en el presente y es necesario estimar su valor. Dependiendo de la metodología utilizada para la estimación, la valoración puede variar mucho.

Como se mencionó anteriormente, teniendo en cuenta estas advertencias, la proporción entre la remuneración de los directores ejecutivos y la remuneración promedio de los trabajadores en Estados Unidos solía estar en la región de 30 a 40 a 1 en los años 1960 y 1970. Esta relación ha crecido a un ritmo rápido desde principios de los años 1980, alcanzando alrededor de 100 a 1 a principios de los años 1990 y aumentando a 300-400 a 1 en los años 2000.

Compare esto con los cambios en lo que obtienen los trabajadores estadounidenses. Según el Instituto de Política Económica (EPI), el grupo de expertos de centro izquierda con sede en Washington, el salario medio por hora de los trabajadores estadounidenses en dólares de 2007 (es decir, ajustado a la inflación) aumentó de 18,90 dólares en 1973 a 21,34 dólares en 2006. Esto supone un aumento del 13 por ciento en treinta y tres años, lo que equivale a alrededor del 0,4 por ciento de crecimiento anual.¹ El panorama es aún más sombrío cuando analizamos la remuneración general (salarios más beneficios) y no sólo los salarios. Incluso si nos fijamos sólo en los períodos de recuperación (dado que la remuneración de los trabajadores cae durante las recesiones), la remuneración media de los trabajadores aumentó a una tasa del 0,2 por ciento anual durante 1983-9, a una tasa del 0,1 por ciento anual entre 1992 y 2000. y no creció en absoluto durante el período 2002–7.²

En otras palabras, los salarios de los trabajadores en Estados Unidos han estado prácticamente estancados desde mediados de los años setenta. Por supuesto, esto no quiere decir que los estadounidenses no hayan visto ningún aumento en sus niveles de vida desde los años 1970. Los ingresos familiares, a diferencia de la compensación de los trabajadores individuales, han aumentado, pero eso se debe sólo a que cada vez más familias tienen a ambos miembros trabajando.

Ahora bien, si creyéramos en la lógica del libre mercado de que a las personas se les paga de acuerdo con su contribución, el aumento en la remuneración relativa de los directores ejecutivos de 30 a 40 veces la remuneración promedio de los trabajadores (que no ha cambiado mucho) a 300– 400 veces debe significar que los directores ejecutivos estadounidenses se han vuelto diez veces más productivos (en términos relativos) que en los años 1960 y 1970. ¿Es esto cierto?

La calidad promedio de los gerentes estadounidenses puede haber aumentado debido a una mejor educación y capacitación, pero ¿es realmente plausible que sean diez veces mejores que sus equivalentes hace una generación? Incluso mirando atrás sólo a los últimos veinte años, durante los cuales he estado enseñando en Cambridge, dudo sinceramente que los estudiantes estadounidenses que recibimos (que son material potencial para un CEO) sean tres o cuatro veces mejores hoy que cuando comencé a enseñar en el Reino Unido. principios de los años 1990. Pero ese debería ser el caso, si la remuneración de los directores ejecutivos estadounidenses hubiera aumentado en términos relativos simplemente debido a la creciente calidad de los directores ejecutivos: durante este período, la remuneración promedio de los directores ejecutivos en los EE. UU. aumentó de 100 veces la remuneración promedio de los trabajadores a 300 a 400 veces. .

Una explicación común de este reciente y pronunciado aumento de la tasa relativa de remuneración es que las empresas se han hecho más grandes y, por lo tanto, la diferencia que el CEO puede hacer se ha hecho mayor.

Según un ejemplo popular utilizado por el profesor Robert H. Frank de la Universidad de Cornell en su ampliamente citada columna del New York Times , si una empresa tiene ganancias de 10 mil millones de dólares, unas cuantas mejores decisiones tomadas por un mejor CEO pueden fácilmente aumentar las ganancias de la empresa en 30 millones de dólares. 3 Entonces, dice el mensaje implícito, ¿qué son 5 millones de dólares adicionales para el director ejecutivo, cuando ella ha dado 30 millones de dólares adicionales a la empresa?

Hay cierta lógica en este argumento, pero si la creciente

El tamaño de la empresa es la principal explicación de la inflación salarial de los directores ejecutivos, ¿por qué despegó repentinamente en la década de 1980, cuando el tamaño de las empresas estadounidenses ha ido creciendo todo el tiempo?

Además, el mismo argumento debería aplicarse también a los trabajadores, al menos hasta cierto punto. Las corporaciones modernas funcionan sobre la base de complejas divisiones del trabajo y la cooperación, por lo que la opinión de que lo que hace el director ejecutivo es lo único que importa para el desempeño de la empresa es muy engañoso (véanse [los puntos 3](#) y [15](#)). A medida que las empresas crecen, el potencial de que los trabajadores beneficien o perjudiquen a la empresa también crece y, por lo tanto, se vuelve cada vez más importante contratar mejores trabajadores. Si no fuera así, ¿por qué las empresas se preocupan por los departamentos de recursos humanos?

Además, si la creciente importancia de la alta dirección decisiones es la razón principal de la inflación salarial de los directores ejecutivos, ¿por qué los directores ejecutivos en Japón y Europa que dirigen empresas similarmente grandes reciben sólo una fracción de lo que se les paga a los directores ejecutivos estadounidenses? Según el EPI, en 2005, los directores ejecutivos suizos y alemanes recibían respectivamente el 64 por ciento y el 55 por ciento de lo que recibían sus homólogos estadounidenses. A los suecos y holandeses se les pagó sólo alrededor del 44 por ciento y el 40 por ciento del salario de los directores ejecutivos estadounidenses; Los directores ejecutivos japoneses sólo representan un mísero 25 por ciento. El salario medio de los directores ejecutivos en trece países ricos, aparte de Estados Unidos, era sólo el 44 por ciento del nivel estadounidense.⁴ Las cifras anteriores en realidad subestiman enormemente

las diferencias internacionales en la remuneración de los directores ejecutivos, ya que no incluyen las opciones sobre acciones, que tienden a ser mucho más altas en países ricos. Estados Unidos que en otros países. Otros datos del EPI sugieren que, en EE. UU., la remuneración de los directores ejecutivos, incluidas las opciones sobre acciones, podría ser fácilmente de tres a cuatro veces, y posiblemente de cinco a seis veces, la de su remuneración sin incluir las opciones sobre acciones, aunque es difícil saber exactamente la magnitud involucrada. . Esto significa que, si incluimos las opciones sobre acciones, la remuneración de los directores ejecutivos japoneses (con sólo un pequeño componente de opciones sobre acciones, en todo caso) podría ser tan baja como el 5 por ciento, en lugar del 25 por ciento que paga un director ejecutivo estadounidense.

Ahora bien, si los directores ejecutivos estadounidenses valen algo entre dos veces (en comparación con los directores ejecutivos suizos, excluyendo las opciones sobre acciones) y veinte veces (en comparación con los directores ejecutivos japoneses, incluidas las opciones sobre acciones), sus homólogos en el extranjero, ¿cómo es que las empresas que dirigen han estado perdiendo frente a sus rivales japoneses y europeos en muchas industrias? ?

Se podría sugerir que los directores ejecutivos japoneses y europeos pueden trabajar con salarios absolutos mucho más bajos que los directores ejecutivos estadounidenses porque los niveles salariales generales de sus países son más bajos. Sin embargo, los salarios en Japón y los países europeos están básicamente al mismo nivel que los de Estados Unidos. El salario medio de los trabajadores en los trece países estudiados por el EPI fue del 85 por ciento del salario de los trabajadores estadounidenses en 2005. Los trabajadores japoneses reciben el 91 por ciento de los salarios estadounidenses, pero sus directores ejecutivos reciben sólo el 25 por ciento de lo que ganan los directores ejecutivos estadounidenses (excluyendo opciones sobre acciones). Los trabajadores suizos y los trabajadores alemanes reciben salarios más altos que los trabajadores estadounidenses (130 por ciento y 106 por ciento del salario estadounidense, respectivamente), mientras que sus directores ejecutivos cobran sólo el 55 por ciento y el 64 por ciento de los salarios estadounidenses (una vez más). , excluidas las opciones sobre acciones, que son —

mucho más altas en Estados Unidos).⁵ Visto así, los gestores estadounidenses están a los trabajadores se les paga sólo aproximadamente un 15 por ciento más que a sus homólogos de los países competidores, mientras que a los directores generales estadounidenses se les paga al menos dos veces (en comparación con los directivos suizos, excluyendo las opciones sobre acciones) y posiblemente hasta veinte veces (en comparación con los directivos japoneses, incluidas las opciones sobre acciones) que lo que se les paga a sus homólogos en países comparables. A pesar de esto, los directores ejecutivos estadounidenses dirigen empresas que no son mejores, y con frecuencia peores, que sus competidores japoneses o europeos.

Cara yo gano, cruz tu pierdes

En Estados Unidos (y en el Reino Unido, que tiene la segunda relación salarial más alta entre directores ejecutivos y trabajadores después de Estados Unidos), los paquetes de compensación para los altos directivos se cargan de una manera. Aparte de recibir salarios excesivos, estos directivos no son castigados por su mala gestión. Lo máximo que les sucederá es que los despidan de su trabajo actual, pero eso casi siempre irá acompañado de una cuantiosa indemnización por despido. A veces, el director ejecutivo expulsado obtendrá incluso más de lo requerido en el contrato. Según dos economistas, Bebchuk y Fried, "cuando la directora ejecutiva de Mattel, Jill Barad, dimitió bajo fuego [en 2000], la junta le perdonó un préstamo de 4,2 millones de dólares, le dio 3,3 millones de dólares adicionales en efectivo para cubrir los impuestos de la condonación de otro préstamo y le permitió sus opciones no adquiridas se otorgarán automáticamente. Estos beneficios gratuitos se sumaron a los considerables beneficios que recibió bajo su contrato de trabajo, que incluían una indemnización por despido de 26,4 millones de dólares y un flujo de beneficios de jubilación que superaba los 700.000 dólares al año.'6 ¿ Debería

importarnos? En realidad no, dirían los economistas del libre mercado. Si algunas empresas son tan estúpidas como para pagar beneficios gratuitos a directores ejecutivos fallidos, dirían: déjenlos hacerlo. Serán superados por competidores más duros que no cometen semejantes tonterías. Por lo tanto, aunque pueda haber algunos sistemas de compensación mal diseñados, eventualmente serán eliminados debido a las presiones competitivas del mercado.

Esto parece plausible. El proceso competitivo funciona para eliminar prácticas ineficientes, ya sean tecnologías textiles obsoletas o esquemas de remuneración de ejecutivos sesgados. Y el hecho de que las empresas estadounidenses y británicas hayan estado perdiendo frente a las empresas extranjeras, que en general tienen mejores incentivos de gestión, es una prueba de ello.

Sin embargo, tomará mucho tiempo para que este proceso elimine las prácticas incorrectas de compensación gerencial (después de

en fin, esto lleva sucediendo desde hace décadas). Antes de su reciente quiebra, la gente sabía desde hacía al menos tres décadas que GM estaba en declive, pero nadie hizo nada para impedir que los altos directivos recibieran paquetes de remuneración más acordes con sus predecesores de mediados del siglo XX, cuando la empresa tenía una crisis absoluta. dominio mundial (ver [Cosa](#) 18).

A pesar de esto, poco se hace para controlar los paquetes salariales excesivos y sesgados (en el sentido de que los fracasos difícilmente se castigan) a los ejecutivos porque las clases gerenciales en Estados Unidos y Gran Bretaña se han vuelto muy poderosas, sobre todo por los cuantiosos sueldos que han estado recibiendo durante los últimos años. Pocas décadas. Han llegado a controlar las salas de juntas, mediante la interconexión de la dirección y la manipulación de la información que brindan a los directores independientes, y como resultado, pocas juntas directivas cuestionan el nivel y la estructura de la remuneración de los ejecutivos establecida por el CEO. Los pagos de dividendos elevados y crecientes también mantienen contentos a los accionistas (ver [punto](#) 2). Al ejercitar su fuerza económica, las clases directivas han ganado una enorme influencia sobre la esfera política, incluidos los partidos supuestamente de centro izquierda, como el Nuevo Laborismo británico y el Partido Demócrata. Especialmente en Estados Unidos, muchos directores ejecutivos del sector privado terminan dirigiendo departamentos gubernamentales. Lo más importante es que han utilizado su influencia económica y política para difundir la ideología del libre mercado que dice que todo lo que existe debe estar ahí porque es lo más eficiente.

El poder de esta clase directiva ha sido más vívidamente demostrado por las secuelas de la crisis financiera de 2008. Cuando los gobiernos estadounidense y británico inyectaron sumas astronómicas de dinero de los contribuyentes en instituciones financieras en problemas en el otoño de 2008, pocos de los administradores responsables del fracaso de sus instituciones fueron castigados. Sí, un pequeño número de directores ejecutivos ha perdido sus empleos, pero pocos de los que han permanecido en sus puestos han aceptado un recorte salarial serio y ha habido una resistencia enorme y efectiva al intento del Congreso de los Estados Unidos.

poner un límite a los salarios de los directivos de las empresas financieras que reciben dinero de los contribuyentes. El gobierno británico se negó a hacer nada con respecto al pago de pensiones de entre 15 y 20 millones de libras esterlinas (lo que le proporciona unos ingresos anuales de 700.000 libras esterlinas) al ex jefe caído en desgracia del RBS (Royal Bank of Scotland), Sir Fred Goodwin, a pesar de la intensa publicidad negativa. Posteriormente le obligó a devolver 4 millones de libras esterlinas. El hecho de que los contribuyentes británicos y estadounidenses, que se han convertido en accionistas de las instituciones financieras rescatadas, no puedan siquiera castigar a sus actuales empleados por su mal desempeño y obligarlos a aceptar un plan de compensación más eficiente muestra el alcance del poder que tienen los la clase directiva posee ahora en estos países.

Los mercados eliminan las prácticas ineficientes, pero sólo cuando no uno tiene suficiente poder para manipularlos. Además, incluso si finalmente se eliminan, los paquetes de compensación gerencial unilaterales imponen enormes costos al resto de la economía mientras duren. Los trabajadores tienen que ser presionados constantemente mediante presiones a la baja sobre los salarios, la informalización del empleo y la reducción permanente de personal, para que los gerentes puedan generar suficientes ganancias adicionales para distribuir las entre los accionistas y evitar que planteen problemas con los altos salarios de los ejecutivos (para más información sobre [esto](#), ver [Cosa 2](#)). Al tener que maximizar los dividendos para mantener tranquilos a los accionistas, la inversión se minimiza, debilitando las capacidades productivas a largo plazo de la empresa. Cuando esto se combina con salarios directivos excesivos, coloca a las empresas estadounidenses y británicas en desventaja en la competencia internacional, lo que eventualmente les cuesta a los trabajadores sus puestos. Finalmente, cuando las cosas van mal a gran escala, como en la crisis financiera de 2008, los contribuyentes se ven obligados a rescatar a las empresas en quiebra, mientras que los gerentes que crearon el fracaso salen casi impunes.

Cuando las clases directivas en Estados Unidos y, en menor medida, Gran Bretaña, en gran medida, posee tal poder económico, político e ideológico que puede manipular el mercado y transmitir las consecuencias negativas de sus acciones a otros países.

Para la gente, es una ilusión pensar que la remuneración de los ejecutivos es algo cuyos niveles y estructuras óptimos van a ser, y deberían ser, determinados por el mercado.

cosa 15

La gente de los países pobres es más emprendedora que la gente de los países ricos.

lo que te dicen

El espíritu empresarial está en el centro del dinamismo económico. A menos que haya empresarios que busquen nuevas oportunidades para ganar dinero generando nuevos productos y satisfaciendo demandas insatisfechas, la economía no puede desarrollarse. De hecho, una de las razones detrás de la falta de dinamismo económico en una variedad de países, desde Francia hasta todos los estados del mundo en desarrollo, es la falta de espíritu empresarial. A menos que todas esas personas que vagan sin rumbo por los países pobres cambien de actitud y busquen activamente oportunidades de obtener ganancias, sus países no se desarrollarán.

lo que no te dicen

Las personas que viven en países pobres tienen que ser muy emprendedoras, aunque sea sólo para sobrevivir. Por cada vagabundo en un país en desarrollo, hay dos o tres niños lustrando zapatos y cuatro o cinco personas vendiendo cosas. Lo que hace pobres a los países pobres no es la falta de energía empresarial a nivel personal, sino la ausencia de capacidad productiva.

tecnologías y organizaciones sociales desarrolladas, especialmente empresas modernas. Los problemas cada vez más evidentes con el microcrédito (préstamos muy pequeños otorgados a personas pobres en países en desarrollo con el claro objetivo de ayudarlos a establecer negocios) muestran las limitaciones del emprendimiento individual. Especialmente en el último siglo, el espíritu empresarial se ha convertido en una actividad colectiva, por lo que la pobreza de la organización colectiva se ha convertido en un obstáculo aún mayor para el desarrollo económico que el deficiente espíritu empresarial de los individuos.

El problema con los franceses...

Se dice que George W. Bush, el ex presidente de Estados Unidos, se quejó de que el problema con los franceses es que no tienen una palabra para designar espíritu empresarial en su idioma. Puede que su francés no haya estado a la altura, pero Bush estaba articulando un prejuicio angloamericano bastante común contra Francia como un país poco dinámico y retrógrado, lleno de trabajadores holgazanes, granjeros que queman ovejas, intelectuales de izquierda pretenciosos, burócratas entrometidos y, por último, pero no menos importante, camareros pomposos.

Si la concepción que Bush tiene de Francia es correcta o no (más sobre esto más adelante y ver [Cosa 10](#)), la perspectiva detrás de su afirmación es ampliamente aceptada: se necesita gente emprendedora para tener una economía exitosa. Desde este punto de vista, la pobreza de los países en desarrollo también se atribuye a la falta de espíritu empresarial en esos países.

Miren a todos esos hombres sentados tomando su undécima taza de té de menta del día, dicen los observadores de los países ricos, estos países realmente necesitan más emprendedores y agitadores para salir de la pobreza.

Sin embargo, cualquier persona que sea de o haya vivido por un período en

un país en desarrollo sabrá que está lleno de empresarios.

En las calles de los países pobres encontrarás hombres, mujeres y niños de todas las edades vendiendo todo lo que se te ocurra, y cosas que ni siquiera sabías que se podían comprar. En muchos países pobres, puedes comprar un lugar en la cola de la sección de visados de la embajada estadounidense (que te venden los coladores profesionales), el servicio de "vigilar tu coche" (que significa "abstenerse de dañar tu coche") en la calle -plazas de aparcamiento, el derecho a montar un puesto de comida en una esquina concreta (quizás vendido por el corrupto jefe de la policía local) o incluso un terreno para mendigar (vendido por los matones locales). Todos estos son productos del ingenio y el espíritu empresarial humanos.

En contraste, la mayoría de los ciudadanos de los países ricos ni siquiera han estado cerca de convertirse en empresarios. En su mayoría trabajan para una empresa, y algunos de ellos emplean a decenas de miles de personas, realizando trabajos altamente especializados y estrechamente especificados. Aunque algunos sueñan, o al menos hablan ociosamente, de montar sus propios negocios y "convertirse en mi propio jefe", pocos lo ponen en práctica porque es algo difícil y arriesgado. Como resultado, la mayoría de las personas de los países ricos pasan su vida laboral implementando la visión empresarial de otra persona, y no la suya propia.

El resultado es que la gente es mucho más emprendedora en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Según un estudio de la OCDE, en la mayoría de los países en desarrollo entre el 30 y el 50 por ciento de la fuerza laboral no agrícola trabaja por cuenta propia (la proporción tiende a ser aún mayor en la agricultura). En algunos de los países más pobres, la proporción de personas que trabajan como empresarios unipersonales puede ser muy superior: 66,9 por ciento en Ghana, 75,4 por ciento en Bangladesh y un asombroso 88,7 por ciento en Benin.¹ En contraste, sólo el 12,8 por ciento de la fuerza laboral no agrícola en los países desarrollados trabaja por cuenta propia. En algunos países la proporción ni siquiera llega a uno de cada diez: 6,7 por ciento en Noruega, 7,5 por ciento en Estados Unidos y 8,6 por ciento en Francia (resulta que la queja del señor Bush sobre los franceses fue un ca

llamando negra a la tetera). Por lo tanto, incluso excluyendo a los agricultores (lo que aumentaría aún más la proporción), la probabilidad de que una persona promedio de un país en desarrollo sea empresario es más del doble que la de una persona de un país desarrollado (30 por ciento frente a 12,8 por ciento). La diferencia es diez veces mayor, si comparamos Bangladesh con Estados Unidos (7,5 por ciento frente a 75,4 por ciento). Y en el caso más extremo, la probabilidad de que alguien de Benín sea emprendedor es trece veces mayor que la probabilidad equivalente de un noruego (88,7 por ciento frente a 6,7 por ciento).

Además, incluso aquellas personas que corren Las empresas de los países ricos no tienen por qué ser tan emprendedoras como sus homólogos de los países pobres. Para los empresarios de los países en desarrollo, las cosas van mal todo el tiempo. Hay cortes de energía que arruinan el cronograma de producción. La aduana no despacha los repuestos necesarios para reparar una máquina, que de todos modos se ha retrasado debido a problemas con el permiso para comprar dólares estadounidenses. Los insumos no se entregan en el momento adecuado, ya que el camión de reparto se averió —una vez más— debido a los baches en la carretera. Y los pequeños funcionarios locales están manipulando, e incluso inventando, reglas todo el tiempo para obtener sobornos. Hacer frente a todos estos obstáculos requiere un pensamiento ágil y la capacidad de improvisar. Un hombre de negocios estadounidense promedio no resistiría ni una semana frente a estos problemas si se le obligara a administrar una pequeña empresa en Maputo

Así pues, nos enfrentamos a un aparente enigma. En comparación con los países ricos, en los países en desarrollo tenemos mucha más gente (en términos proporcionales) dedicada a actividades empresariales. Además de eso, sus habilidades empresariales se ponen a prueba con mucha más frecuencia y severidad que las de sus homólogos de los países ricos. Entonces, ¿cómo es posible que estos países más emprendedores sean los más pobres?

Grandes expectativas – microfinanzas

entra en escena

La aparentemente ilimitada energía empresarial de los pobres de los países pobres, por supuesto, no ha pasado desapercibida. Existe una opinión cada vez más influyente de que el motor del desarrollo de los países pobres debería ser el llamado "sector informal", formado por pequeñas empresas que no están registradas ante el gobierno.

Se argumenta que los empresarios del sector informal son luchan no porque carezcan de la visión y las habilidades necesarias, sino porque no pueden conseguir el dinero para hacer realidad sus visiones. Los bancos regulares los discriminan, mientras que los prestamistas locales cobran tasas de interés prohibitivas. Si se les concede una pequeña cantidad de crédito (conocido como "microcrédito") a un tipo de interés razonable para montar un puesto de comida, comprar un teléfono móvil para alquilarlo o conseguir algunas gallinas para vender sus huevos, podrán para salir de la pobreza. Dado que estas pequeñas empresas constituyen la mayor parte de la economía del país en desarrollo, sus éxitos se traducirían en un desarrollo económico general.

La invención del microcrédito se atribuye comúnmente a Muhammad Yunus, el profesor de economía que ha sido la cara pública de la industria del microcrédito desde que creó el pionero Banco Grameen en su Bangladesh natal en 1983, aunque hubo intentos similares antes. A pesar de otorgar préstamos a los pobres, especialmente a las mujeres pobres, a quienes tradicionalmente se consideraba casos de alto riesgo, el Grameen Bank se jactaba de tener un índice de pago muy alto (95 por ciento o más), lo que demuestra que los pobres son altamente financiables. A principios de la década de 1990, se notó el éxito del Grameen Bank y de algunos bancos similares en países como Bolivia, y la idea del microcrédito —o más ampliamente, las microfinanzas, que incluyen ahorros y seguros, y no sólo crédito— se extendió rápidamente. .

La receta suena perfecta. El microcrédito permite a los pobres

salir de la pobreza mediante sus propios esfuerzos, proporcionándoles los medios financieros para realizar su potencial empresarial. En el proceso, ganan independencia y respeto por sí mismos, ya que ya no dependen de las donaciones del gobierno y de las agencias de ayuda extranjeras para su supervivencia. Las mujeres pobres se ven particularmente empoderadas por el microcrédito, ya que les brinda la capacidad de obtener ingresos y así mejorar sus posiciones de negociación frente a sus parejas masculinas. Al no tener que subsidiar a los pobres, el gobierno siente menos presión sobre su presupuesto. La riqueza creada en el proceso, naturalmente, enriquece a la economía en general, y no sólo a los empresarios del sector informal. Teniendo en cuenta todo esto, no sorprende que el profesor Yunus crea que, con la ayuda de las microfinanzas, podemos crear "un mundo libre de pobreza [donde] el único lugar donde se puede ver la pobreza es en el museo".

A mediados de la década de 2000, la popularidad de las microfinanzas alcanzó un punto álgido. El año 2005 fue designado Año Internacional del Microcrédito por las Naciones Unidas, con el respaldo de la realeza, como la Reina Rania de Jordania, y celebridades, como las actrices Natalie Portman y Aishwarya Rai. El ascenso de las microfinanzas alcanzó su punto máximo en 2006, cuando el Premio Nobel de la Paz fue otorgado conjuntamente al profesor Yunus y su Banco Grameen.

La gran ilusión

Desafortunadamente, la exageración sobre las microfinanzas es, bueno, sólo eso: exageración. Hay crecientes críticas a las microfinanzas, incluso por parte de algunos de sus primeros "sacerdotes". Por ejemplo, en un artículo reciente escrito por David Roodman, Jonathan Morduch, un veterano defensor de las microfinanzas, confiesa que "[s]orprendentemente, 30 años después del inicio del movimiento de las microfinanzas tenemos poca evidencia sólida de que mejore las vidas de los clientes de manera mensurable".² Los problemas son demasiado numerosos incluso para

Qualquiera que este interesado puede leer el fascinante libro reciente de Milford Bateman, ¿ Por qué no funcionan las microfinanzas? 3 Pero los más relevantes para nuestra discusión son los siguientes.

La industria de las microfinanzas siempre se ha jactado de que sus operaciones siguen siendo rentables sin subsidios gubernamentales ni contribuciones de donantes internacionales, excepto quizás en la fase inicial. Algunos han utilizado esto como evidencia de que los pobres son tan buenos jugando en el mercado como cualquier otra persona, si se les permite. Sin embargo, resulta que, sin subsidios de los gobiernos o de los donantes internacionales, las instituciones de microfinanzas tienen que cobrar, y han estado cobrando, tasas casi usureras. Se ha revelado que el Banco Grameen inicialmente podía cobrar tasas de interés razonables sólo debido a los subsidios (ocultos) que recibía del gobierno de Bangladesh y de los donantes internacionales. Si no están subsidiadas, las instituciones de microfinanzas tienen que cobrar tasas de interés de entre el 40 y el 50 por ciento por sus préstamos, con tasas de hasta el 80 y el 100 por ciento en países como México. Cuando, a finales de los años 1990, se vio presionado para que renunciara a los subsidios, el Grameen Bank tuvo que relanzarse (en 2001) y empezar a cobrar tipos de interés del 40 al 50 por ciento.

Con tasas de interés de hasta el 100 por ciento, pocas empresas pueden obtener las ganancias necesarias para pagar los préstamos, por lo que la mayoría de los préstamos otorgados por instituciones de microfinanzas (en algunos casos hasta el 90 por ciento) se han utilizado con el propósito de " suavización del consumo: personas que piden préstamos para pagar la boda de su hija o para compensar una caída temporal de sus ingresos debido a la enfermedad de un miembro de la familia que trabaja. En otras palabras, la mayor parte del microcrédito no se utiliza para impulsar el espíritu empresarial de los pobres, el supuesto objetivo del ejercicio, sino para financiar el consumo.

Más importante aún, ni siquiera la pequeña porción del microcrédito que se destina a actividades comerciales está sacando a la gente de la pobreza. Al principio esto suena inexplicable. Esa pobre gente

Quiénes Contratan un microcrédito saben lo que hacen. A diferencia de sus homólogos de los países ricos, la mayoría de ellos ha dirigido negocios de un tipo u otro. Su ingenio empresarial se ve agudizado hasta el límite por su desesperación por sobrevivir y el puro deseo de salir de la pobreza. Tienen que generar beneficios muy elevados porque tienen que pagar el tipo de interés del mercado. Entonces, ¿qué va mal? ¿Por qué todas estas personas – altamente motivadas, en posesión de habilidades relevantes y fuertemente presionadas por el mercado– están haciendo enormes esfuerzos en sus proyectos comerciales, produciendo resultados tan magros?

Cuando una institución de microfinanzas comienza a operar por primera vez en una localidad, el primer grupo de sus clientes puede ver aumentar sus ingresos, a veces de manera bastante espectacular. Por ejemplo, cuando en 1997 el Banco Grameen se asoció con Telenor, la compañía telefónica noruega, y concedió microcréditos a mujeres para que compraran un teléfono móvil y lo alquilaran a sus aldeanos, estas "damas de los teléfonos" obtuvieron cuantiosos beneficios: entre 750 y 1.200 dólares. en un país cuyo ingreso per cápita promedio anual rondaba los 300 dólares. Sin embargo, con el tiempo, las empresas financiadas con microcréditos se saturan y sus ingresos disminuyen. Volviendo al caso del teléfono Grameen, en 2005 había tantas telefonistas que se estimaba que sus ingresos rondaban sólo los 70 dólares al año, a pesar de que el ingreso medio nacional había aumentado a más de 450 dólares. Este problema se conoce como la "falacia de la composición": el hecho de que algunas personas puedan tener éxito en un negocio en particular no significa que todos puedan tener éxito en él.

Por supuesto, este problema no existiría si se pudieran desarrollar constantemente nuevas líneas de negocios: si una línea de actividad deja de ser rentable debido a la superpoblación, simplemente se abre otra. Así, por ejemplo, si el alquiler de teléfonos se vuelve menos rentable, usted podría mantener su nivel de ingresos fabricando teléfonos móviles o escribiendo software para juegos para teléfonos móviles. Obviamente habrán notado lo absurdo de estas sugerencias: las señoras de los teléfonos de Bangladesh simplemente no tienen los medios para dedicarse a la fabricación de teléfonos o al diseño de software. El problema es

Machine Translated by Google

que existe solo una gama limitada de negocios (simples) que los pobres de los países en desarrollo pueden emprender, dadas sus habilidades limitadas, la estrecha gama de tecnologías disponibles y la cantidad limitada de financiamiento que pueden movilizar a través de las microfinanzas. Entonces, usted, un agricultor croata que compró una vaca lechera más con un microcrédito, continúa vendiendo leche incluso cuando ve cómo su mercado lácteo local se desploma gracias a que otros 300 granjeros como usted venden más leche, porque convertirse en Exportar mantequilla a Alemania o queso a Gran Bretaña simplemente no es posible con las tecnologías, las habilidades organizativas y el capital que se tiene.

Ya no hay héroes

Nuestro análisis hasta ahora muestra que lo que hace pobres a los países pobres no es la falta de energía empresarial individual en bruto, que de hecho tienen en abundancia. La cuestión es que lo que realmente hace ricos a los países ricos es su capacidad de canalizar la energía empresarial individual hacia el emprendimiento colectivo.

Muy influenciada por el folklore capitalista, con personajes como Thomas Edison y Bill Gates, y por el trabajo pionero de Joseph Schumpeter, el profesor de economía de Harvard nacido en Austria, nuestra visión del emprendimiento está demasiado teñida por la perspectiva individualista: el emprendimiento es lo que aquellos individuos heroicos con una visión y determinación excepcionales lo hacen. Por extensión, creemos que cualquier individuo, si se esfuerza lo suficiente, puede tener éxito en los negocios. Sin embargo, si alguna vez fue cierta, esta visión individualista del espíritu empresarial se está volviendo cada vez más obsoleta. En el curso del desarrollo capitalista, el espíritu empresarial se ha convertido en un esfuerzo cada vez más colectivo.

Para empezar, incluso individuos excepcionales como Edison y Gates se han convertido en lo que son sólo porque contaron con el apoyo de toda una serie de instituciones colectivas (ver [Cosa 3](#)): toda la infraestructura científica que les permitió adquirir su conocimiento y también experimentar con él. ; el derecho de sociedades y otras leyes mercantiles que les permitieron posteriormente constituir empresas con organizaciones grandes y complejas; el sistema educativo que proporcionó científicos, ingenieros, gerentes y trabajadores altamente capacitados que dirigían esas empresas; el sistema financiero que les permitió reunir una enorme cantidad de capital cuando quisieron expandirse; las leyes de patentes y derechos de autor que protegían sus invenciones; el mercado de fácil acceso para sus productos; etcétera.

Además, en los países ricos las empresas cooperan entre sí mucho más que sus homólogas de los países pobres, incluso si operan en industrias similares. Por ejemplo, los sectores lácteos en países como Dinamarca, los Países Bajos y Alemania han llegado a ser lo que son hoy sólo porque sus agricultores se organizaron, con ayuda estatal, en cooperativas e invirtieron conjuntamente en instalaciones de procesamiento (por ejemplo, máquinas de crema) y comercialización en el extranjero. . En cambio, los sectores lácteos de los países balcánicos no han logrado desarrollarse a pesar de que se les ha canalizado una cantidad bastante grande de microcréditos, porque todos sus productores de leche intentaron hacerlo por su cuenta. Por poner otro ejemplo, muchas empresas pequeñas de Italia y Alemania invierten conjuntamente en I+D y marketing de exportación, que están más allá de sus posibilidades individuales, a través de asociaciones industriales (con la ayuda de subsidios gubernamentales), mientras que las empresas típicas de los países en desarrollo no invierten en estas áreas porque no tenemos tal mecanismo colectivo.

Incluso a nivel empresarial, el espíritu empresarial se ha vuelto altamente colectivo en los países ricos. Hoy en día, pocas empresas están dirigidas por visionarios carismáticos como Edison y Gates, sino por directivos profesionales. En sus escritos de mediados del siglo XX, Schumpeter ya era consciente de esto.

Maternal Transcription Control

tendencia, aunque no estaba muy contento con eso. Observó que la creciente escala de las tecnologías modernas hacía cada vez más imposible que un empresario individual visionario estableciera y dirigiera una gran empresa. Schumpeter predijo que el desplazamiento de empresarios heroicos por lo que llamó "tipos ejecutivos" minaría el dinamismo del capitalismo y eventualmente conduciría a su desaparición (ver [Cosa 2](#)).

Se ha demostrado que Schumpeter estaba equivocado a este respecto. Encima En el último siglo, el emprendedor heroico se ha convertido cada vez más en una rareza y el proceso de innovación en productos, procesos y marketing –los elementos clave del espíritu empresarial de Schumpeter– se ha vuelto cada vez más “colectivista” en su naturaleza. Sin embargo, a pesar de esto, la economía mundial ha crecido mucho más rápido desde la Segunda Guerra Mundial, en comparación con el período anterior. En el caso de Japón, las empresas incluso han desarrollado mecanismos institucionales para explotar la creatividad incluso de los trabajadores más humildes de la línea de producción. Muchos atribuyen el éxito de las empresas japonesas, al menos en parte, a esta característica (ver [Capítulo 5](#)).

Si alguna vez el emprendimiento efectivo fuera una cuestión puramente individual cosa, ha dejado de serlo al menos desde hace un siglo. La capacidad colectiva para construir y gestionar organizaciones e instituciones eficaces es ahora mucho más importante que los impulsos o incluso los talentos de los miembros individuales de una nación para determinar su prosperidad (ver [Cosa 17](#)).

A menos que rechacemos el mito de los heroicos empresarios individuales y los ayudemos a construir instituciones y organizaciones de emprendimiento colectivo, nunca veremos a los países pobres salir de la pobreza de manera sostenible.

cosa 16

No somos lo suficientemente inteligentes como para dejar las cosas en manos del mercado

lo que te dicen

Deberíamos dejar en paz a los mercados porque, esencialmente, los participantes en el mercado saben lo que están haciendo, es decir, son racionales. Dado que los individuos (y las empresas como conjuntos de individuos que comparten los mismos intereses) tienen en mente sus mejores intereses y conocen mejor sus propias circunstancias, los intentos de personas externas, especialmente el gobierno, de restringir la libertad de sus acciones sólo pueden producir resultados inferiores. resultados. Es presuntuoso por parte de cualquier gobierno impedir que los agentes del mercado hagan cosas que consideran rentables o obligarlos a hacer cosas que no quieren hacer, cuando posee información inferior.

lo que no te dicen

Las personas no necesariamente saben lo que están haciendo, porque nuestra capacidad para comprender incluso los asuntos que nos conciernen directamente es limitada o, en la jerga, tenemos una "racionalidad limitada". El mundo es muy complejo y nuestra capacidad para afrontarlo es muy limitada. Por lo tanto, necesitamos, y normalmente lo hacemos, restringir deliberadamente nuestra libertad de elección para reducir la complejidad de los problemas que tenemos que res

rosto. A menudo, la regulación gubernamental funciona, especialmente en áreas complejas como el mercado financiero moderno, no porque el gobierno tenga un conocimiento superior sino porque restringe las opciones y, por tanto, la complejidad de los problemas en cuestión, reduciendo así la posibilidad de que las cosas salgan mal.

Los mercados pueden fallar, pero...

Como lo expresó Adam Smith en la idea de la mano invisible, los economistas del libre mercado sostienen que la belleza del libre mercado es que las decisiones de individuos (y empresas) aislados se concilian sin que nadie lo intente conscientemente. Lo que hace esto posible es que los actores económicos son racionales, en el sentido de que conocen mejor sus propias situaciones y las formas de mejorarlas. Se admite que es posible que ciertos individuos sean irracionales o incluso que un individuo generalmente racional se comporte irracionalmente en ocasiones.

Sin embargo, a largo plazo, el mercado eliminará los comportamientos irracionales castigándolos; por ejemplo, los inversores que inviertan "irracionalmente" en activos sobrevalorados obtendrán bajos rendimientos, lo que los obligará a ajustar su comportamiento o ser eliminados. Teniendo en cuenta esto, sostienen los economistas del libre mercado, dejar que sean los individuos los que decidan qué hacer es la mejor manera de gestionar la economía de mercado.

Por supuesto, pocas personas dirían que los mercados son perfectos. Incluso Milton Friedman admitió que hay casos en los que los mercados fallan. La contaminación es un ejemplo clásico. La gente "sobreprduce" la contaminación porque no está pagando los costos de lidiar con ella. Entonces, ¿cuáles son los niveles óptimos de contaminación para los individuos (o las empresas individuales) se suman a un nivel subóptimo desde el punto de vista social? Sin embargo, los economistas del libre mercado se apresuran a señalar que las fallas del mercado, aunque teóricamente posibles, son raras en

Validar Traducción Google

realidad. Además, sostienen, a menudo la mejor solución a las fallas del mercado es introducir más fuerzas de mercado. Por ejemplo, sostienen que la forma de reducir la contaminación es crear un mercado para ella, mediante la creación de 'derechos de emisión negociables', que permitan a las personas vender y comprar los derechos de contaminar según sus necesidades dentro de un máximo social. Además de eso, añaden los economistas del libre mercado, los gobiernos también fracasan (ver [Cosa](#) 12). Los gobiernos pueden carecer de la información necesaria para corregir las fallas del mercado. O pueden estar dirigidos por políticos y burócratas que promueven sus propios intereses en lugar de los intereses nacionales (ver [Cosa](#) 5). Todo esto significa que normalmente los costos del fracaso del gobierno son mayores que los costos del fracaso del mercado que (supuestamente) está tratando de solucionar. Por lo tanto, señalan los economistas del libre mercado, la presencia de fallas del mercado no justifica la intervención del gobierno.

El debate sobre la importancia relativa de las fallas del mercado y de los gobiernos aún continúa, y no voy a poder concluirlo aquí. Sin embargo, en este [Cosa](#), al menos puedo señalar que el problema del libre mercado no termina con el hecho de que acciones individualmente racionales puedan conducir a un resultado irracional colectivo (es decir, un fallo del mercado). El problema es que, para empezar, ni siquiera somos racionales. Y cuando el supuesto de racionalidad no se cumple, debemos pensar en el papel del mercado y del gobierno de una manera muy diferente, incluso desde el marco de fallas del mercado, que después de todo también supone que somos racionales. Dejame explicar.

Si eres tan inteligente...

En 1997, Robert Merton y Myron Scholes recibieron el Premio Nobel de Economía por su "nuevo método para determinar el valor de los derivados". Por cierto, el premio es

No se trata de un verdadero premio Nobel, sino de un premio otorgado por el banco central sueco "en memoria de Alfred Nobel". De hecho, hace varios años la familia Nobel incluso amenazó con negarle al premio el uso del nombre de su antepasado, ya que había sido otorgado principalmente a economistas de libre mercado que Alfred Nobel no habría aprobado, pero esa es otra historia. .

En 1998, un enorme fondo de cobertura llamado Long-Term Capital Management (LTCM) estuvo al borde de la quiebra tras la crisis financiera rusa. El fondo era tan grande que se esperaba que su quiebra arrastrara consigo a todos los demás. El sistema financiero estadounidense evitó un colapso sólo porque la Junta de la Reserva Federal, el banco central estadounidense, obligó a una docena de bancos acreedores a inyectar dinero en la empresa y convertirse en accionistas reacios, obteniendo el control de más del 90 por ciento de las acciones.

LTCM finalmente se cerró en 2000.

LTCM, fundada en 1994 por el famoso (ahora infame) financiero John Merriwether, tenía en su junta directiva, ¿lo creerías? – Merton y Scholes. Merton y Scholes no sólo estaban prestando sus nombres a la empresa a cambio de un gran cheque: eran socios de trabajo y la empresa estaba utilizando activamente su modelo de valoración de activos.

Sin inmutarse por la debacle del LTCM, Scholes pasó a establecer En 1999 creó otro fondo de cobertura, Platinum Grove Asset Management (PGAM). Sólo se puede suponer que los nuevos partidarios pensaron que el modelo Merton-Scholes debía haber fracasado en 1998 debido a un acontecimiento sui generis totalmente impredecible: la crisis rusa. Después de todo, ¿no era todavía el mejor modelo de valoración de activos disponible en la historia de la humanidad, aprobado por el comité del Nobel?

Desafortunadamente, los inversores en PGAM demostraron equivocado. En noviembre de 2008, prácticamente quebró, congelando temporalmente los retiros de los inversores. El único consuelo que podían encontrar probablemente era que no eran los únicos a los que un premio Nobel les había fallado. El Grupo Trinsum, del que el antiguo socio de Scholes, Merton, era el director científico, también quebró en enero de 2009.

Hay un dicho en Corea que dice que hasta un mono puede caerse de un árbol. Sí, todos cometemos errores, y un fracaso, incluso si es gigantesco como el LTCM, podemos aceptarlo como un error. ¿Pero el mismo error dos veces? Entonces sabrás que el primer error no fue realmente un error. Merton y Scholes no sabían lo que estaban haciendo.

Cuando los ganadores del Premio Nobel de Economía, especialmente aquellos que recibieron el premio por su trabajo sobre la fijación de precios de activos, no pueden leer el mercado financiero, ¿cómo podemos gobernar el mundo de acuerdo con un principio económico que supone que la gente siempre sabe lo que está haciendo y, por lo tanto, debe hacerlo? ¿quedarse solo? Como tuvo que admitir Alan Greenspan, ex presidente de la Junta de la Reserva Federal, en una audiencia en el Congreso, fue un "error" "suponer que el interés propio de las organizaciones, específicamente de los bancos, es tal que son más capaces de proteger a los accionistas y capital en las empresas". El interés propio protegerá a las personas sólo cuando sepan lo que está pasando y cómo afrontarlo.

Hay muchas historias que surgen de la crisis financiera de 2008 que muestran cómo las personas supuestamente más inteligentes no entendían realmente lo que estaban haciendo. No estamos hablando de los peces gordos de Hollywood, como Steven Spielberg y John Malkovich, o del legendario lanzador de béisbol Sandy Koufax, que depositan su dinero en manos del estafador Bernie Madoff. Si bien estas personas se encuentran entre las mejores del mundo en lo que hacen, es posible que no necesariamente comprendan las finanzas. Estamos hablando de gestores de fondos expertos, banqueros de primer nivel (incluidos algunos de los bancos más grandes del mundo, como el británico HSBC y el español Santander) y universidades de talla mundial (la Universidad de Nueva York y el Bard College, que tenían acceso a algunas de los profesores de economía más reputados del mundo) cayendo en el mismo truco de Madoff.

Peor aún, no se trata sólo de ser engañado por estafadores como Madoff o Alan Stanford. El fracaso de los banqueros y otros supuestos expertos en la materia a la hora de entender lo que estaba pasando ha sido generalizado, incluso

Machine Translated by Google

cuando se trata de finanzas legítimas. Uno de ellos aparentemente sorprendió a Alistair Darling, entonces Ministro de Hacienda británico, al decirle en el verano de 2008 que "de ahora en adelante sólo prestaremos cuando entendamos los riesgos involucrados".¹ Otro ejemplo, aún más sorprendente, sólo seis meses antes del colapso de AIG, la compañía de seguros estadounidense rescatada por el gobierno estadounidense en otoño de 2008, su director financiero, Joe Cassano, habría dicho: "[e]s difícil para nosotros, sin "Siendo frívolo, siquiera ver un escenario dentro del ámbito de la razón que nos haría perder un dólar en cualquiera de las transacciones [de swap de incumplimiento crediticio o CDS]". La mayoría de ustedes —especialmente si son contribuyentes estadounidenses que están limpiando el desastre del señor Cassano— podrían encontrar esa supuesta falta de ligereza poco divertida, dado que AIG quebró debido a su fracaso en su cartera de CDS de 441 mil millones de dólares, en lugar de su negocio principal de seguros. negocio.

Cuando los premios Nobel de economía financiera, los principales Los banqueros, los gestores de fondos de alto nivel, las universidades de prestigio y las celebridades más inteligentes han demostrado que no entienden lo que hacen, ¿cómo podemos aceptar teorías económicas que funcionan sólo porque suponen que las personas son plenamente racionales? El resultado es que simplemente no somos lo suficientemente inteligentes como para dejar al mercado en paz.

¿Pero hacia dónde vamos a partir de ahí? ¿Es posible pensar en regular el mercado cuando ni siquiera somos lo suficientemente inteligentes como para dejarlo en paz? La respuesta es sí. En realidad es más que eso. Muy a menudo necesitamos regulación precisamente porque no somos lo suficientemente inteligentes. Déjame mostrarte por qué.

El último hombre del Renacimiento

Herbert Simon, ganador del Premio Nobel de Economía en 1978, fue posiblemente el último hombre del Renacimiento en la historia.

tierra. Comenzó como político y pasó al estudio de la administración pública, escribiendo el libro clásico en este campo, Comportamiento administrativo. Además de un par de artículos sobre física, pasó al estudio del comportamiento organizacional, la administración de empresas, la economía, la psicología cognitiva y la inteligencia artificial (IA). Si alguien entendía cómo piensa y se organiza la gente, ese era Simon.

Simon argumentó que nuestra racionalidad está "limitada". No lo hizo Creemos que somos completamente irracionales, aunque él mismo y muchos otros economistas de la escuela conductista (así como muchos psicólogos cognitivos) han documentado de manera convincente hasta qué punto nuestro comportamiento es irracional.² Según Simon, — intentamos ser racionales, pero nuestra la capacidad de serlo es severamente limitada. El mundo es demasiado complejo, argumentó Simon, para que nuestra limitada inteligencia pueda comprenderlo plenamente. Esto significa que muy a menudo el principal problema al que nos enfrentamos a la hora de tomar una buena decisión no es la falta de información, sino nuestra limitada capacidad para procesarla, un punto muy bien ilustrado por el hecho de que la célebre llegada de la era de Internet no parece haber tenido éxito. mejorado la calidad de nuestras decisiones, a juzgar por el caos en el que nos encontramos hoy.

Para decirlo de otra manera, el mundo está lleno de incertidumbre. La incertidumbre aquí no es sólo no saber exactamente qué va a pasar en el futuro. Para ciertas cosas, podemos calcular razonablemente la probabilidad de cada posible contingencia, aunque no podamos predecir el resultado exacto; los economistas lo llaman "riesgo". De hecho, nuestra capacidad para calcular el riesgo involucrado en muchos aspectos de la vida humana (las probabilidades de muerte, enfermedad, incendio, lesiones, pérdida de cosechas, etc.) es la base misma de la industria de seguros.

Sin embargo, en muchos otros aspectos de nuestra vida ni siquiera conocemos todas las contingencias posibles, por no hablar de sus respectivas probabilidades, como subrayaron, entre otros, el perspicaz economista estadounidense Frank Knight y el gran economista británico John Maynard Keynes en principios del siglo XX. Knight y Keynes sostuvieron que el tipo de

El comportamiento racional que forma la base de gran parte de la economía moderna es imposible bajo este tipo de incertidumbre.

La mejor explicación del concepto de incertidumbre —o de la complejidad del mundo, para decirlo de otra manera— la dio, quizás sorprendentemente, Donald Rumsfeld, el Secretario de Defensa en el primer gobierno de George W. Bush. En una conferencia de prensa sobre la situación en Afganistán en 2002, Rumsfeld opinó: 'Hay cosas que se conocen. Hay cosas que sabemos que sabemos. Hay incógnitas conocidas.

Es decir, hay cosas que ahora sabemos que no sabemos. Pero también hay incógnitas desconocidas. Hay cosas que no sabemos, que no sabemos.' No creo que aquellos en la Plain English Campaign que concedieron el premio a la fiebre aftosa de 2003 a la declaración comprendieron del todo la importancia de esta declaración para nuestra comprensión de la racionalidad humana.

Entonces, ¿qué hacemos cuando el mundo es tan complejo y nuestra capacidad para comprenderlo es tan limitada? La respuesta de Simon fue que restringimos deliberadamente nuestra libertad de elección para reducir el alcance y la complejidad de los problemas con los que tenemos que lidiar.

Esto suena esotérico, pero si lo piensas bien, esto es exactamente lo que hacemos todo el tiempo. La mayoría de nosotros creamos rutinas en nuestra vida para no tener que tomar demasiadas decisiones con demasiada frecuencia. La cantidad óptima de sueño y el menú óptimo de desayuno difieren cada día, dependiendo de nuestras condiciones físicas y las tareas que tenemos por delante. Sin embargo, la mayoría de nosotros nos acostamos a la misma hora, nos levantamos a la misma hora y desayunamos cosas similares, al menos durante los días de

El ejemplo favorito de Simon de cómo necesitamos algunas reglas para hacer frente a nuestra racionalidad limitada fue el ajedrez. Con sólo treinta y dos piezas y sesenta y cuatro casillas, el ajedrez puede parecer un asunto relativamente simple, pero en realidad implica una enorme cantidad de cálculo. Si fueras uno de esos seres "hiperracionales" (como los llama Simon) que pueblan los libros de texto de economía estándar, por supuesto, pensarías que

Descubra todos los movimientos posibles y calcule sus probabilidades antes de realizar un movimiento. Pero, señala Simon, habiendo entre 120 y 10 (sí, es decir, 120 ceros) posibilidades en una partida de ajedrez promedio, este enfoque "racional" requiere una capacidad mental que ningún ser humano posee. De hecho, al estudiar a los maestros de ajedrez, Simon se dio cuenta de que utilizan reglas generales (heurísticas) para centrarse en un pequeño número de movimientos posibles, con el fin de reducir el número de escenarios que deben analizarse, aunque los movimientos excluidos puedan haber aportado mejores resultados. resultados.

Si el ajedrez es así de complicado, puedes imaginar lo complicadas que son las cosas en nuestra economía, que involucra a miles de millones de personas y millones de productos. Por tanto, de la misma manera en que los individuos crean rutinas en su vida diaria o en sus partidas de ajedrez, las empresas operan con 'rutinas productivas', que simplifican sus opciones y caminos de búsqueda. Construyen ciertas estructuras de toma de decisiones, reglas formales y convenciones que restringen automáticamente la gama de posibles vías que exploran, incluso cuando las vías así excluidas pueden haber sido más rentables. Pero aún así lo hacen porque, de lo contrario, podrían ahogarse en un mar de información y nunca tomar una decisión. De manera similar, las sociedades crean reglas informales que restringen deliberadamente la libertad de elección de las personas para que no tengan que tomar nuevas decisiones constantemente. Por lo tanto, desarrollan una convención para hacer cola para que las personas no tengan que, por ejemplo, calcular y recalcular constantemente sus posiciones en una parada de autobús llena de gente para asegurarse de subir al siguiente autobús.

El gobierno no necesita saberlo mejor

Hasta aquí todo bien, podría pensarse, pero ¿qué tiene realmente que decir la teoría de la racionalidad limitada de Simon sobre la regulación?

Los economistas del libre mercado han argumentado en contra de la regulación gubernamental basándose (aparentemente razonable) en que el gobierno no sabe más que aquellos cuyas acciones están reguladas por él. Por definición, el gobierno no puede conocer la situación de una persona tan bien como la del individuo o la empresa en cuestión. Dado esto, argumentan, es imposible que los funcionarios del gobierno puedan mejorar las decisiones tomadas por los agentes económicos.

Sin embargo, la teoría de Simon muestra que muchas regulaciones funcionan no porque el gobierno necesariamente sepa más que los regulados (aunque a veces puede saberlo – ver [Cosa 12](#)) sino porque limitan la complejidad de las actividades, lo que permite a los regulados tomar mejores decisiones. La crisis financiera mundial de 2008 ilustra muy bien este punto.

En el período previo a la crisis, nuestra capacidad para tomar buenas decisiones simplemente se vio abrumada porque se permitió que las cosas evolucionaran de una manera demasiado compleja a través de la innovación financiera. Se crearon tantos instrumentos financieros complejos que ni siquiera los propios expertos financieros los entendían completamente, a menos que se especializaran en ellos –y a veces ni siquiera entonces (ver [Cosa 22](#)). Los máximos responsables de las decisiones de las empresas financieras ciertamente no entendían mucho de lo que estaban haciendo sus negocios. Las autoridades reguladoras tampoco pudieron entender completamente lo que estaba pasando. Como se analizó anteriormente, ahora estamos viendo una avalancha de confesiones –algunas voluntarias, otras forzadas– de quienes toman las decisiones clave.

Si queremos evitar crisis financieras similares en el futuro, debemos restringir severamente la libertad de acción en el mercado financiero. Es necesario prohibir los instrumentos financieros a menos que comprendamos plenamente su funcionamiento y sus efectos en el resto del sector financiero y, además, en el resto de la economía. Esto significará prohibir muchos de los complejos derivados financieros cuyo funcionamiento e impacto se ha demostrado que están más allá de la comprensión incluso de los supuestos expertos.

Quizás pienses que soy demasiado extremo. Sin embargo, esto es lo que nosotros

hacemos todo el tiempo con otros productos: medicamentos, automóviles, productos eléctricos y muchos otros. Cuando una empresa inventa un nuevo medicamento, por ejemplo, no puede venderlo inmediatamente. Los efectos de una droga y la reacción del cuerpo humano a ella son complejos. Por lo tanto, el medicamento debe probarse rigurosamente antes de que podamos estar seguros de que tiene suficientes efectos beneficiosos que claramente anulan los efectos secundarios y permiten su venta. No hay nada excepcional en proponer comprobar la seguridad de los productos financieros antes de que puedan venderse.

A menos que restringamos deliberadamente nuestras opciones mediante la creación de reglas restrictivas, simplificando así el entorno con el que tenemos que lidiar, nuestra racionalidad limitada no puede hacer frente a la complejidad del mundo. No es porque el gobierno necesariamente sepa mejor que necesitamos regulaciones. Es en el humilde reconocimiento de nuestra limitada capacidad mental que lo hacemos.

Cosa 17

Más educación por sí sola no hará que un país sea más rico

lo que te dicen

Una fuerza laboral bien educada es absolutamente necesaria para el desarrollo económico. La mejor prueba de esto es el contraste entre los éxitos económicos de los países del este de Asia, con sus famosos logros educativos, y el estancamiento económico de los países del África subsahariana, que tienen algunos de los registros educativos más bajos del mundo. Además, con el surgimiento de la llamada "economía del conocimiento", en la que el conocimiento se ha convertido en la principal fuente de riqueza, la educación, especialmente la educación superior, se ha convertido en la clave absoluta para la prosperidad.

lo que no te dicen

Hay sorprendentemente poca evidencia que demuestre que una mayor educación conduzca a una mayor prosperidad nacional. Gran parte del conocimiento adquirido en la educación en realidad no es relevante para mejorar la productividad, aunque permite a las personas llevar una vida más plena e independiente. Además, la opinión de que el auge de la economía del conocimiento ha aumentado de manera crítica la importancia de la educación es engañosa. Para empezar,

La idea misma de la economía del conocimiento es problemática, ya que el conocimiento siempre ha sido la principal fuente de riqueza. Además, con la creciente desindustrialización y mecanización, las necesidades de conocimientos pueden incluso haber disminuido para la mayoría de los empleos en los países ricos. Incluso cuando se trata de educación superior, que se supone es más importante en la economía del conocimiento, no existe una relación simple entre ella y el crecimiento económico. Lo que realmente importa en la determinación de la prosperidad nacional no son los niveles educativos de los individuos sino la capacidad de la nación para organizar a los individuos en empresas con alta producción.

Educación, educación, educación.

"Educación, educación, educación": así resumió el ex Primer Ministro británico Tony Blair las tres principales prioridades políticas de su futuro gobierno durante la campaña electoral de 1997, que llevó al poder a su "Nuevo" Partido Laborista después de casi dos décadas en el desierto. .

Se puede cuestionar el éxito posterior o no de la política educativa del Nuevo Laborismo, pero lo que es indiscutible es que el comentario captó perfectamente la capacidad excepcional del señor Blair para decir lo correcto en el momento adecuado (es decir, antes de que perdiera la cabeza por Irak). Más de un político antes de Blair había hablado y presionado por una mejor educación, pero lo hacía en un momento en el que, tras haber sido testigo del auge de la economía del conocimiento desde los años 1980, el mundo entero estaba empezando a convencerse de que la educación era la clave para la prosperidad económica. . Cada vez más gente estaba convencida de que si la educación hubiera sido importante para el éxito económico en la época de las industrias de chimeneas, sería el principio y el fin de todo en la era de la información, cuando el cerebro, y no la fuerza, es lo que importa. principal fuente de riqueza.

El argumento parece sencillo. Más educado

las personas son más productivas, como lo demuestran los salarios más altos que reciben. Por lo tanto, es una cuestión de lógica matemática que una economía con gente más educada será más productiva. El hecho de que los países más pobres tengan una menor cantidad de personas educadas –o “capital humano” en la jerga de algunos economistas– también lo demuestra. La duración media de la escolarización es de unos nueve años en los países de la OCDE, mientras que en los países del África subsahariana no llega ni a tres. También son bien conocidos los logros educativos excepcionalmente altos de las economías “milagrosas” del este de Asia, como Japón, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur. Sus logros educativos se manifiestan no sólo en términos cuantitativos, como altas tasas de alfabetización o tasas de matriculación en diversos niveles de educación. La calidad de su educación también es muy alta. Se ubican en lo más alto de la liga en pruebas estandarizadas internacionalmente como el Estudio de Tendencias en Matemáticas y Ciencias Internacionales (TIMSS) para estudiantes de cuarto y octavo grado, y el Programa para la Evaluación Internacional de Estudiantes (PISA), que mide a estudiantes de quince años. 'Capacidad para aplicar conocimientos matemáticos a problemas del mundo real.

¿Necesitamos decir más?

No necesitamos ninguna educación...

Por muy evidente que pueda parecer la importancia de la educación para aumentar la productividad de una economía, en realidad hay mucha evidencia que cuestiona esta sabiduría convencional.

Tomemos primero el caso del milagro de Asia Oriental.

economías en cuyo desarrollo se supone que la educación ha desempeñado un papel fundamental. En 1960, Taiwán tenía una tasa de alfabetización de sólo el 54 por ciento, mientras que la de Filipinas era del 72 por ciento. A pesar de su menor nivel educativo, Taiwán ha logrado desde entonces uno de los mejores crecimientos económicos.

desempeños en la historia de la humanidad, mientras que a Filipinas le ha ido bastante mal. En 1960, Filipinas tenía casi el doble del ingreso per cápita de Taiwán (200 dólares frente a 122 dólares), pero hoy el ingreso per cápita de Taiwán es aproximadamente diez veces mayor que el de Filipinas (18.000 dólares frente a 1.800 dólares). Ese mismo año, Corea tenía una tasa de alfabetización del 71 por ciento, comparable a la de Filipinas pero todavía muy por debajo del 91 por ciento de Argentina.

A pesar de la tasa de alfabetización significativamente más baja, Corea ha crecido desde entonces mucho más rápido que Argentina. El ingreso per cápita de Corea era poco más de una quinta parte del de Argentina en 1960 (82 dólares frente a 378 dólares). Hoy en día es tres veces mayor (alrededor de 21.000 dólares frente a unos 7.000 dólares).

Obviamente, hay muchas más cosas además de la educación que determinan el desempeño del crecimiento económico de un país. Pero estos ejemplos socavan el mito común de que la educación fue la clave del milagro de Asia Oriental. Las economías del este de Asia no tenían logros educativos inusualmente altos al comienzo de sus milagros económicos, mientras que países como Filipinas y Argentina obtuvieron muy malos resultados a pesar de tener poblaciones significativamente mejor educadas.

En el otro extremo del espectro, la experiencia del África subsahariana también muestra que invertir más en educación no es garantía de un mejor desempeño económico. Entre 1980 y 2004, las tasas de alfabetización en los países del África subsahariana aumentaron sustancialmente, del 40 por ciento al 61 por ciento.¹ A pesar de esos aumentos, el ingreso per cápita en la región en realidad cayó un 0,3 por ciento anual durante este período. Si la educación es tan importante para el desarrollo económico, como la mayoría de nosotros creemos, algo como esto no debería suceder.

La aparente falta de efectos positivos de la educación sobre el crecimiento no se encuentra sólo en los casos extremos que he elegido: Asia Oriental en un extremo y África subsahariana en el otro. Es un fenómeno más general. En un artículo de 2004 ampliamente citado, "¿Dónde se ha ido toda la educación?", Lant Pritchett, un economista de Harvard que trabajó en el Banco Mundial durante mucho tiempo, analizó los datos de docenas de países ricos y en desarrollo durante el período 1960-1987. y

realizó una revisión extensa de estudios similares para establecer si la educación influye positivamente en el crecimiento.² Su conclusión es — que hay muy poca evidencia que respalde la opinión de que una mayor educación conduce a un mayor crecimiento económico.

No sé mucho sobre historia, no sé mucha biología.

¿Por qué hay tan poca evidencia que respalde lo que parece ser una propuesta tan obvia de que una mayor educación debería enriquecer a un país? Esto se debe a que, en pocas palabras, la educación no es tan importante para aumentar la productividad de una economía como creemos.

Para empezar, no toda la educación pretende siquiera aumentar la productividad. Hay muchas materias que no tienen ningún impacto, ni siquiera indirectamente, en la productividad de la mayoría de los trabajadores: literatura, historia, filosofía y música, por ejemplo ([ver punto 3](#)). Desde un punto de vista estrictamente económico, enseñar estas materias es una pérdida de tiempo. Enseñamos a nuestros hijos esas materias porque creemos que eventualmente enriquecerán sus vidas y también los convertirán en buenos ciudadanos. Aunque esta justificación del gasto en educación está cada vez más atacada en una época en la que se supone que todo justifica su existencia en términos de su contribución al crecimiento de la productividad, sigue siendo una razón muy importante (en mi opinión, la más importante) para invertir en educación.

Además, incluso materias como matemáticas o ciencias, que se supone que son importantes para aumentar la productividad, no son relevantes para la mayoría de los trabajadores: los banqueros de inversión no necesitan la biología ni las matemáticas de los diseñadores de moda para ser buenos en lo que hacen. Incluso para aquellos trabajos para los que estas materias son relevantes, gran parte de lo que se a

o incluso la universidad a menudo no es directamente relevante para el trabajo práctico. Por ejemplo, el vínculo entre lo que un trabajador de una línea de producción en una fábrica de automóviles aprendió en física escolar y su productividad es bastante tenue. La importancia del aprendizaje y la formación en el trabajo en muchas profesiones atestigua la limitada relevancia de la educación escolar para la productividad de los trabajadores. Por lo tanto, incluso las partes de la educación supuestamente orientadas a la productividad no son tan relevantes para aumentar la productividad como pensamos.

Los análisis estadísticos entre países no han logrado encontrar ninguna relación entre los resultados de un país en matemáticas y su desempeño económico.³ Pero permítanme darles ejemplos más concretos. En la parte matemática del TIMSS de 2007, los alumnos estadounidenses de cuarto grado estaban detrás no sólo de los famosos niños matemáticos de los países de Asia oriental, sino también de sus homólogos de países como Kazajstán, Letonia, Rusia y Lituania.⁴ Los niños de todas las demás economías europeas-ricas incluidos en la prueba, excepto Inglaterra y los Países Bajos, obtuvieron puntuaciones más bajas que los niños estadounidenses.⁵ Los estudiantes de octavo grado de — Noruega, el país más rico del mundo (en términos de ingreso per cápita al tipo de cambio del mercado – ver Cosa 10), estaban detrás sus homólogos no sólo en todos los demás países ricos sino también en países mucho más pobres, incluidos Lituania, República Checa, Eslovenia, Armenia y Serbia (es interesante señalar que todos estos países son ex países socialistas).⁶ Los estudiantes de octavo grado de Israel, un país famoso por su entusiasmo educativo y su desempeño excepcional en investigación de alto nivel, quedó detrás de Noruega y también detrás de Bulgaria. Se observaron historias similares en las pruebas de ciencias.

¿Qué pasa con la economía del conocimiento?

Incluso si el impacto de la educación en el crecimiento ha sido escaso hasta ahora, cabe preguntarse si el reciente auge de la economía del conocimiento pudo haber cambiado todo eso. Se puede argumentar que ahora que las ideas se convierten en la principal fuente de riqueza, la educación será mucho más importante para determinar la prosperidad de un país.

Frente a esto, debo señalar en primer lugar que la economía del conocimiento no es nada nuevo. Siempre hemos vivido en uno en el sentido de que siempre ha sido el dominio de un país sobre el conocimiento (o la falta de él) lo que lo ha hecho rico (o pobre). China fue el país más rico del mundo durante el primer milenio porque poseía conocimientos técnicos que otros no tenían: el papel, los tipos móviles, la pólvora y la brújula son los ejemplos más famosos, pero de ninguna manera los únicos. Gran Bretaña se convirtió en la hegemonía económica mundial en el siglo XIX porque llegó a liderar el mundo en innovación tecnológica. Cuando Alemania se volvió tan pobre como Perú y México inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, nadie sugirió que debería ser reclasificada como un país en desarrollo, porque la gente sabía que todavía tenía control sobre el conocimiento tecnológico, organizacional e institucional que lo había convertido en uno de los más pobres. potencias industriales más formidables antes de la guerra. En ese sentido, la importancia (o no) de la educación no ha cambiado en el período reciente.

Por supuesto, el acervo de conocimientos que la humanidad colectivamente posee hoy es mucho mayor que en el pasado, pero eso no significa que todos, o incluso la mayoría de la gente, tengan que estar mejor educados que en el pasado. En todo caso, la cantidad de conocimientos relacionados con la productividad que un trabajador promedio necesita poseer ha disminuido en muchos empleos, especialmente en los países ricos. Esto puede parecer absurdo, pero déjame explicarte.

Para empezar, con el continuo aumento de la producción productiva, una mayor proporción de la fuerza laboral en los países ricos ahora trabaja en empleos de servicios poco calificados que no requieren mucha educación: apilar estantes en los supermercados, freír hamburguesas en restaurantes de comida rápida y limpiar oficinas.

(Ver [Cosas 8](#) y [9](#)). En la medida en que aumenta la proporción de personas en dichas profesiones, en realidad podemos tener una fuerza laboral cada vez menos educada, no más, si sólo nos interesan los efectos de la educación en la productividad.

Además, con el desarrollo económico, una mayor proporción del conocimiento queda incorporado en las máquinas. Esto significa que la productividad en toda la economía aumenta a pesar de que los trabajadores individuales tienen menos comprensión de lo que hacen que sus contrapartes en el pasado. Para poner el ejemplo más sorprendente, hoy en día la mayoría de los dependientes de las tiendas en los países ricos ni siquiera necesitan saber sumar –una habilidad que sus homólogos de épocas anteriores definitivamente necesitaban–, ya que las máquinas de códigos de barras lo hacen por ellos. Por poner otro ejemplo, los herreros de los países pobres probablemente sepan más sobre la naturaleza de los metales en relación con la fabricación de herramientas que la mayoría de los empleados de Bosch o Black & Decker. Otro ejemplo más: quienes trabajan en las pequeñas tiendas de electrónica que llenan las calles de los países pobres pueden arreglar muchas más cosas que los trabajadores individuales de Samsung o Sony.

Gran parte de esto se debe al simple hecho de que la mecanización es la forma más importante de aumentar la productividad. Pero una influyente escuela de pensamiento marxista sostiene que los capitalistas deliberadamente "descalifican" a sus trabajadores utilizando las tecnologías de producción más mecanizadas posibles, incluso si no son las más económicas, para que los trabajadores sean más fácilmente reemplazables y, por lo tanto, más fáciles de controlar. 7. Cualquiera que sea la causa exacta del proceso de [mecanización](#), el resultado es que las economías más desarrolladas tecnológicamente pueden en realidad necesitar menos personas educadas.

La paradoja suiza

Ahora bien, se puede argumentar que, aunque la situación económica

El desarrollo puede no requerir necesariamente que el trabajador promedio tenga más educación, sino que necesita personas más educadas en el extremo superior. Después de todo, como he señalado anteriormente, la capacidad de generar conocimiento más productivo que otros es lo que hace que un país sea más rico que otros. Visto así, se puede argumentar que es la calidad de las universidades, más que la de las escuelas primarias, lo que determina la prosperidad de una nación.

Sin embargo, incluso en esta era supuestamente impulsada por el conocimiento, la relación entre educación superior y prosperidad no es sencilla. Tomemos el sorprendente ejemplo de Suiza. El país es uno de los pocos países más ricos e industrializados del mundo (véanse [los puntos 9 y 10](#)), pero tiene, sorprendentemente, la tasa de matrícula universitaria más baja (en realidad, con diferencia, la más baja) del mundo rico; hasta principios de la década de 1990, sólo alrededor de un tercio del promedio de otros países ricos. Hasta 1996, la tasa de matrícula universitaria suiza todavía era menos de la mitad del promedio de la OCDE (16 por ciento frente a 34 por ciento).⁸ Desde entonces, Suiza aumentó su tasa considerablemente, hasta alcanzar el 47 por ciento en 2007. según datos de la UNESCO. Sin embargo, la tasa suiza sigue siendo la más baja del mundo rico y está muy por debajo de la que encontramos en los países con mayor número de universidades, como Finlandia (94 por ciento), Estados Unidos (82 por ciento) y Dinamarca (80 por ciento).). Curiosamente, también es mucho más bajo que el de muchas economías considerablemente más pobres, como Corea (96 por ciento), Grecia (91 por ciento), Lituania (76 por ciento) y Argentina (68 por ciento).

¿Cómo es posible que Suiza se haya mantenido en lo más alto de la liga internacional de productividad a pesar de ofrecer mucha menos educación superior que no sólo sus principales competidores sino también muchas economías que son mucho más pobres?

Una posible explicación es que las universidades de diferentes países tienen diferentes cualidades. Entonces, si las universidades coreanas o lituanas no son tan buenas como las suizas, es posible que Suiza sea más rica que Corea o

Madania, aunque una proporción mucho menor de suizos tiene educación universitaria que los coreanos o los lituanos.

Sin embargo, este argumento pierde gran parte de su fuerza cuando comparamos a Suiza con Finlandia o Estados Unidos. No podemos sugerir con toda seriedad que las universidades suizas sean mucho mejores que las finlandesas o estadounidenses como para que Suiza pueda salirse con la suya con tasas de matrícula universitaria que son la mitad de las suyas.

La principal explicación de la "paradoja suiza" debería ser se encuentra, una vez más, en el bajo contenido de productividad de la educación. Sin embargo, en el caso de la educación superior, el componente no productivo no se trata tanto de enseñar a las personas materias que les ayudarán con cosas como la realización personal, la buena ciudadanía y la identidad nacional, como en el caso de la educación primaria y secundaria. Se trata de lo que los economistas llaman la función de "clasificación".

La educación superior, por supuesto, imparte cierta productividad. conocimiento relacionado con sus destinatarios, pero otra función importante del mismo es establecer la clasificación de cada individuo en la jerarquía de empleabilidad.⁹ En muchas líneas de trabajo, lo que cuenta es la inteligencia general, la disciplina y la capacidad de organizarse, más que el conocimiento especializado, gran parte de lo cual usted puede, y debe, aprender en el trabajo. Por lo tanto, incluso si lo que usted aprende en una universidad como estudiante de historia o químico puede no ser relevante para su trabajo como futuro gerente en una compañía de seguros o como funcionario gubernamental en el Departamento de Transporte, el hecho de que se haya graduado en una universidad les dice a sus empleadores potenciales que es probable que usted sea más inteligente, más autodisciplinado y mejor organizado que aquellos que no lo son. Al contratarlo como graduado universitario, su empleador lo contrata por esas cualidades generales, no por sus conocimientos especializados, que a menudo son irrelevantes para el trabajo que desempeñará.

Ahora, con el creciente énfasis en la educación superior en Durante el período reciente, se ha establecido una dinámica poco saludable para la educación superior en muchos países de ingresos altos y medianos altos que pueden permitirse el lujo de ampliar las universidades (Suiza no ha sido inmune a esto, ya que

las cifras anteriores sugieren). Una vez que la proporción de personas que van a la universidad supera un umbral crítico, la gente tiene que ir a la universidad para conseguir un trabajo decente. Cuando, digamos, el 50 por ciento de la población va a la universidad, no ir a la universidad implica declarar implícitamente que uno se encuentra en la mitad inferior de la distribución de capacidades, lo cual no es la mejor manera de comenzar la búsqueda de empleo. Así, la gente va a la universidad sabiendo perfectamente que "perderá el tiempo" estudiando cosas que nunca necesitará para su trabajo. Como todo el mundo quiere ir a la universidad, aumenta la demanda de educación superior, lo que luego conduce a la oferta de más plazas universitarias, lo que eleva aún más la tasa de matrícula universitaria, aumentando aún más la presión para ir a la universidad. Con el tiempo, esto conduce a un proceso de inflación de grados. Ahora que "todo el mundo" tiene un título universitario, hay que hacer una maestría, o incluso un doctorado, para destacar, incluso si el contenido de productividad de esos títulos adicionales puede ser mínimo para sus futuros empleos.

Dado que hasta mediados de los años 1990 Suiza podía Para mantener una de las productividades nacionales más altas del mundo, con una matrícula universitaria del 10 al 15 por ciento, podríamos decir que tasas de matrícula mucho más altas son realmente innecesarias. Incluso si aceptamos que la exigencia de habilidades ha aumentado tanto con el surgimiento de la economía del conocimiento que la tasa de matriculación de más del 40 por ciento que tiene ahora Suiza es el mínimo (lo cual dudo seriamente), esto todavía significa que al menos la mitad de los estudiantes universitarios la educación en países como Estados Unidos, Corea y Finlandia se "desperdicia" en el juego de clasificación, esencialmente de suma cero. El sistema de educación superior en estos países se ha convertido en como un teatro en el que algunas personas decidieron ponerse de pie para tener una mejor vista, lo que llevó a otros detrás de ellos a ponerse de pie. Una vez que suficientes personas se ponen de pie, todos tienen que ponerse de pie, lo que significa que nadie tendrá una mejor vista, mientras que todos se sentirán más incómodos.

Educación versus empresa

Si no sólo la educación básica sino también la educación superior no importan tanto para determinar la prosperidad de una nación, debemos repensar seriamente el papel de la educación en nuestra economía.

En el caso de los países ricos, su obsesión por una mayor educación tiene que ser domesticada. Esta obsesión ha llevado a una inflación insalubre y la consiguiente sobreinversión a gran escala en educación superior en muchos países. No estoy en contra de que los países tengan una tasa de matrícula universitaria muy alta (o incluso del 100 por ciento) por otras razones, pero no deberían engañarse creyendo que eso tendría un efecto significativo en la productividad.

En el caso de los países en desarrollo, se necesita un cambio de perspectiva aún más radical. Si bien deberían ampliar la educación a fin de preparar a sus jóvenes para una vida más significativa, cuando se trata de aumentar la productividad, estos países deben mirar más allá de la educación de las personas y prestar más atención a la creación de instituciones y organizaciones adecuadas para la productividad y el crecimiento.

Lo que realmente distingue a los países ricos de los más pobres es mucho menos qué tan bien educados están sus ciudadanos individuales que qué tan bien están organizados sus ciudadanos en entidades colectivas con alta productividad, ya sean empresas gigantes como Boeing o Volkswagen o las empresas más pequeñas de clase mundial, de Suiza e Italia (ver [Cosa 15](#)). El desarrollo de este tipo de empresas necesita estar respaldado por una serie de instituciones que fomenten la inversión y la asunción de riesgos: un régimen comercial que proteja y fomente a las empresas de las "[industrias incipientes](#)" (véanse [los puntos 7 y 12](#)), un sistema financiero que proporcione "capital paciente" necesario para inversiones a largo plazo que mejoren la productividad (ver [Cosa 2](#)), instituciones que brinden segundas oportunidades tanto para los capitalistas (una buena ley de quiebras) como para los [trabajadores](#) (un buen estado de bienestar) (ver [Cosa 21](#)), subsidios públicos y [regulación en materia de I](#)

La educación es valiosa, pero su valor principal no está en elevar productividad. Reside en su capacidad para ayudarnos a desarrollar nuestro potencial y vivir una vida más plena e independiente. Si ampliamos la educación con la creencia de que enriquecerá nuestras economías, nos sentiremos profundamente decepcionados, porque el vínculo entre educación y productividad nacional es bastante tenue y complicado. Nuestro exceso de entusiasmo por la educación debe ser domesticado y, especialmente en los países en desarrollo, se debe prestar mucha mayor atención a la cuestión de establecer y mejorar las empresas productivas y las instituciones que las apoyan.

cosa 18

¿Qué es bueno para el general?

Los motores no son necesariamente buenos para Estados Unidos.

lo que te dicen

En el corazón del sistema capitalista está el sector corporativo. Aquí es donde se producen cosas, se crean empleos y se inventan nuevas tecnologías. Sin un sector empresarial vibrante, no hay dinamismo económico. Por tanto, lo que es bueno para las empresas es bueno para la economía nacional. Especialmente dada la creciente competencia internacional en un mundo globalizado, los países que dificultan la apertura y el funcionamiento de empresas o que obligan a las empresas a hacer cosas no deseadas perderán inversiones y empleos, y eventualmente se quedarán atrás. El gobierno necesita dar el máximo grado de libertad a las empresas.

lo que no te dicen

A pesar de la importancia del sector empresarial, permitir a las empresas el máximo grado de libertad puede que ni siquiera sea bueno para las propias empresas, y mucho menos para la economía nacional. De hecho, no todas las regulaciones son malas para los. A veces, al sector empresarial le conviene a largo plazo restringir la libertad de las empresas individuales para que no destruyan el conjunto común de recursos que todas ellas tienen.

necesidad, como los recursos naturales o la mano de obra.

Las regulaciones también pueden ayudar a las empresas al obligarlas a hacer cosas que pueden ser costosas para ellas individualmente en el corto plazo pero que aumentan su productividad colectiva en el largo plazo, como brindar capacitación a los trabajadores. Al final, lo que importa no es la cantidad sino la calidad de la regulación empresarial.

Cómo Detroit ganó la guerra

Dicen que Detroit ganó la Segunda Guerra Mundial. Sí, la Unión Soviética fue la que sacrificó a la mayor cantidad de personas: el número estimado de muertos en la Gran Guerra Patriótica (como se la conoce en Rusia) fue de más de 25 millones, casi la mitad de todas las muertes en todo el mundo. Pero ese país (y, por supuesto, el Reino Unido) no habría sobrevivido a la ofensiva nazi sin las armas enviadas desde lo que Franklin Roosevelt llamó "el arsenal de la democracia", es decir, Estados Unidos. Y la mayoría de esas armas se fabricaron en las fábricas reconvertidas de los fabricantes de automóviles de Detroit: General Motors (GM), Ford y Chrysler. Así pues, sin el poder industrial de Estados Unidos, representado por Detroit, los nazis se habrían apoderado de Europa y al menos de la parte occidental de la Unión Soviética.

Por supuesto, la historia nunca es sencilla. Lo que hizo posible el éxito inicial de la Alemania nazi en la guerra fue la capacidad de su ejército para moverse rápidamente: su famosa Blitzkrieg o Guerra Relámpago. Y lo que hizo posible esa alta movilidad del ejército alemán fue su alto grado de motorización, muchas de las tecnologías para las cuales fueron suministradas nada menos que por GM (a través de su filial Opel, adquirida en 1929).

Además, están surgiendo pruebas de que, desafiando la ley, durante toda la guerra GM mantuvo en secreto su vínculo con Opel, que fabricaba no sólo vehículos militares sino también aviones, minas terrestres y torpedos. Así que parece que GM estaba armando a ambas partes y beneficiándose de ello.

Incluso entre los fabricantes de automóviles de Detroit –conocidos colectivamente como los Tres Grandes–, GM ocupaba entonces un lugar preeminente. Bajo el liderazgo de Alfred Sloan Jr, que la dirigió durante treinta y cinco años (1923-1958), GM había superado a Ford como el mayor fabricante de automóviles de Estados Unidos a finales de la década de 1920 y se había convertido en la compañía automovilística totalmente estadounidense, produciendo, en palabras de Sloan, "un automóvil para cada bolsillo y propósito", organizado a lo largo de una "escalera del éxito", comenzando con Chevrolet, pasando por Pontiac, Oldsmobile, Buick y finalmente culminando en Cadillac.

Al final de la Segunda Guerra Mundial, GM no era sólo el El mayor fabricante de automóviles de Estados Unidos se había convertido en la mayor empresa del país (en términos de ingresos). Fue tan importante que, cuando se le preguntó en la audiencia del Congreso sobre su nombramiento como Secretario de Defensa de los Estados Unidos en 1953 si veía algún conflicto potencial entre su experiencia corporativa y sus deberes públicos, Charlie Wilson, quien solía ser el director ejecutivo de General Motors, respondió que lo que es bueno para Estados Unidos es bueno para General Motors y viceversa.

La lógica detrás de este argumento parece difícil de discutir. En una economía capitalista, las empresas del sector privado desempeñan un papel central en la creación de riqueza, empleos e ingresos fiscales. Si a ellos les va bien, a toda la economía le va bien por extensión. Especialmente cuando la empresa en cuestión es una de las más grandes y tecnológicamente más dinámicas, como GM en la década de 1950, su éxito o no tiene efectos significativos en el resto de la economía: las empresas proveedoras, los empleados de esas empresas, los productores de bienes que los empleados de la empresa gigante, que pueden llegar a ser cientos de miles, pueden comprar, y así sucesivamente. Por lo tanto, el desempeño de estas empresas gigantes es particularmente importante para la prosperidad de la economía nacional.

Desafortunadamente, dicen los defensores de esta lógica, esta obvia El argumento no fue ampliamente aceptado durante gran parte del siglo XX. Se puede entender por qué los regímenes comunistas estaban en contra del sector privado; después de todo, ellos

Otra vez la propiedad privada era la fuente de todos los males del capitalismo. Sin embargo, entre la Gran Depresión y la década de 1970, las empresas privadas fueron vistas con sospecha incluso en la mayoría de las economías capitalistas.

Las empresas eran, según cuenta la historia, vistas como antisociales. agentes cuya búsqueda de ganancias debía limitarse a otros objetivos supuestamente más elevados, como la justicia, la armonía social, la protección de los débiles e incluso la gloria nacional. Como resultado, se introdujeron sistemas de concesión de licencias complicados y engorrosos, en la creencia de que los gobiernos deben regular qué empresas hacen qué en interés de la sociedad en general.

En algunos países, los gobiernos incluso empujaron a las empresas a realizar negocios no deseados en nombre del desarrollo nacional (véanse [los puntos 7 y 12](#)). A las grandes empresas se les prohibió entrar en aquellos segmentos del mercado poblados por pequeñas granjas, fábricas y tiendas minoristas, con el fin de preservar el modo de vida tradicional y proteger a los "pequeños hombres" contra las grandes empresas. Se introdujeron regulaciones laborales onerosas en nombre de la protección de los derechos de los trabajadores. En muchos países, los derechos de los consumidores se ampliaron hasta tal punto que perjudicaron a las empresas.

Estas regulaciones, argumentan los comentaristas pro-empresariales, no sólo perjudicó a las grandes empresas sino que empeoró la situación de todos los demás al reducir el tamaño total del pastel a repartir. Al limitar la capacidad de las empresas para experimentar nuevas formas de hacer negocios e ingresar a nuevas áreas, estas regulaciones desaceleraron el crecimiento de la productividad general. Al final, sin embargo, la locura de esta lógica antiempresarial se volvió demasiado obvia, según el argumento. Como resultado, desde la década de 1970, países de todo el mundo han llegado a aceptar que lo que es bueno para las empresas es bueno para la economía nacional y han adoptado una postura política proempresarial. Incluso los países comunistas han abandonado sus intentos de sofocar al sector privado desde los años 1990. ¿Necesitamos reflexionar más sobre este tema?

Cómo ha caído el poderoso

Cinco décadas después del comentario de Wilson, en el verano de 2009, GM quebró. A pesar de su conocida aversión a la propiedad estatal, el gobierno estadounidense se hizo cargo de la empresa y, tras una amplia reestructuración, la lanzó como una nueva entidad. En el proceso, gastó la asombrosa cantidad de 57.600 millones de dólares del dinero de los contribuyentes.

Se puede argumentar que el rescate fue de interés nacional estadounidense. Dejar que una empresa del tamaño y las interconexiones de GM colapsaran repentinamente habría tenido enormes efectos negativos en el empleo y la demanda (por ejemplo, caída en la demanda de los consumidores por parte de los trabajadores desempleados de GM, evaporación de la demanda de productos de GM de sus empresas proveedoras), agravando la crisis financiera. crisis que se estaba viviendo en el país en ese momento. El gobierno estadounidense eligió el menor de los dos males, en nombre de los contribuyentes. Se puede argumentar que lo que era bueno para GM seguía siendo bueno para Estados Unidos, aunque no fuera algo muy bueno en términos absolutos.

Sin embargo, eso no significa que no debamos cuestionarnos cómo llegó GM a esa situación en primer lugar. Cuando se enfrentó a una dura competencia de las importaciones de Alemania, Japón y luego Corea desde los años 1960, GM no respondió de la manera más natural, aunque difícil, que debería haberlo hecho: producir mejores autos que los de sus competidores. En cambio, intentó tomar la salida más fácil.

En primer lugar, culpó al "dumping" y otras prácticas comerciales desleales. por sus competidores y consiguió que el gobierno estadounidense impusiera cuotas de importación a los automóviles extranjeros, especialmente japoneses, y obligara a abrir los mercados internos de los competidores. En la década de 1990, cuando estas medidas resultaron insuficientes para detener su declive, intentó compensar sus fallas en la fabricación de automóviles desarrollando su brazo financiero, GMAC (General Motors Acceptance Corporation). GMAC fue más allá de su función tradicional de financiar la compra de automóviles y comenzó a realizar operacion

transacciones por sí mismas. La propia GMAC demostró ser bastante exitosa: en 2004, por ejemplo, el 80 por ciento de las ganancias de GM provinieron de GMAC (ver [Cosa 22](#)). Pero eso no podía ocultar realmente el problema fundamental: que la compañía no podía fabricar buenos automóviles a precios competitivos. Casi al mismo tiempo, la empresa intentó atajar la necesidad de invertir en el desarrollo de mejores tecnologías comprando competidores extranjeros más pequeños (como Saab de Suecia y Daewoo de Corea), pero estos no fueron suficientes para revivir el antiguo liderazgo tecnológico de la empresa. superioridad. En otras palabras, en las últimas cuatro décadas, GM ha intentado todo para detener su declive, excepto fabricar mejores automóviles, porque tratar de fabricar mejores automóviles en sí era, bueno, demasiado problema.

Evidentemente, todas estas decisiones pueden haber sido las mejores desde el punto de vista de GM en el momento en que se tomaron —al fin y al cabo, permitieron a la compañía sobrevivir unas cuantas décadas más con el menor esfuerzo—, pero no han sido buenas para el resto de los Estados Unidos. La enorme factura que han tenido que pagar los contribuyentes estadounidenses a través del paquete de rescate es la prueba definitiva de ello, pero en el camino, el resto de los EE. UU. podría haberlo hecho mejor si GM se hubiera visto obligado a invertir en las tecnologías y máquinas necesarias para construir mejores coches, en lugar de ejercer presión para obtener protección, comprar competidores más pequeños y convertirse en una empresa financiera.

Más importante aún, todas aquellas acciones que han permitido a GM salir de las dificultades con el menor esfuerzo, en última instancia, no ha sido bueno ni siquiera para la propia GM, a menos que se equipare a GM con sus gerentes y un grupo de accionistas en constante cambio. Estos gerentes obtuvieron salarios absurdamente altos al generar mayores ganancias al no invertir para el crecimiento de la productividad, al tiempo que exprimieron a otras "partes interesadas" más débiles: sus trabajadores, las empresas proveedoras y los empleados de esas empresas. Se compraron la aquiescencia de los accionistas ofreciéndoles dividendos y recompras de acciones hasta tal punto que el futuro de la empresa estuvo en peligro. A los accionistas no les importó y, de hecho, muchos de ellos alentaron tales

prácticas, porque la mayoría de ellos eran accionistas flotantes que no estaban realmente preocupados por el futuro a largo plazo de la empresa porque podían irse en cualquier momento (ver [Cosa 2](#)).

La historia de GM nos enseña algunas lecciones saludables sobre los conflictos potenciales entre los intereses corporativos y nacionales: lo que es bueno para una empresa, por importante que sea, puede no serlo para el país. Además, pone de relieve los conflictos entre las diferentes partes interesadas que componen la empresa: lo que es bueno para algunas partes interesadas de una empresa, como los gerentes y los accionistas a corto plazo, puede no serlo para otros, como los trabajadores y los proveedores. En última instancia, también nos dice que lo que es bueno para una empresa en el corto plazo puede ni siquiera serlo en el largo plazo; lo que es bueno para GM hoy puede no serlo para GM mañana.

Ahora bien, algunos lectores, incluso aquellos que ya estaban persuadidos por este argumento, todavía pueden preguntarse si Estados Unidos es sólo una excepción que confirma la regla. La falta de regulación puede ser un problema para Estados Unidos, pero en la mayoría de los demás países, ¿no es el problema la sobre-regulación?

299 permisos

A principios de la década de 1990, la revista de negocios en inglés con sede en Hong Kong, Far Eastern Economic Review, publicó un número especial sobre Corea del Sur. En un artículo, la revista expresó su perplejidad por el hecho de que, a pesar de que necesitaba hasta 299 permisos de hasta 199 agencias para abrir una fábrica en el país, Corea del Sur había crecido a más del 6 por ciento en términos per cápita durante los tres anteriores. décadas. ¿Cómo fue esto posible? ¿Cómo puede un país con un régimen regulatorio tan opresivo crecer tan rápido?

Antes de intentar encontrarle sentido a este enigma, debo señalar

Cabe señalar que antes de la década de 1990 no era sólo Corea la que coexistía con regulaciones aparentemente onerosas y una economía vibrante. La situación fue similar en Japón y Taiwán durante sus años "milagrosos" entre los años cincuenta y ochenta. La economía china ha estado fuertemente regulada de manera similar durante las últimas tres décadas de rápido crecimiento. En contraste, durante las últimas tres décadas, muchos países en desarrollo de América Latina y África subsahariana han desregulado sus economías con la esperanza de estimular las actividades comerciales y acelerar su crecimiento. Sin embargo, sorprendentemente, desde los años 1980 han crecido mucho más lentamente que en los años 1960 y 1970, cuando supuestamente se vieron frenados por regulaciones excesivas (ver [Cosas 7](#) y 11).

La primera explicación del enigma es que, por extraño que pueda parecerle a la mayoría de las personas sin experiencia empresarial, los empresarios obtendrán 299 permisos (algunos de ellos eludidos en el camino con sobornos, si pueden salirse con la suya), si hay suficiente dinero. que se realizará al final del proceso. Por lo tanto, en un país que está creciendo rápidamente y donde constantemente surgen buenas oportunidades de negocios, ni siquiera la molestia de adquirir 299 permisos disuadiría a los empresarios de abrir una nueva línea de negocios. Por el contrario, si al final del proceso se puede ganar poco dinero, incluso veintinueve permisos pueden parecer demasiado onerosos.

Más importante aún, la razón por la cual algunos países que tienen negocios fuertemente regulados han tenido buenos resultados económicos es que muchas regulaciones son en realidad buenas para los neg

A veces, las regulaciones ayudan a las empresas al limitar su capacidad para participar en actividades que les reporten mayores ganancias en el corto plazo pero que, en última instancia, destruyen el recurso común que todas las empresas necesitan. Por ejemplo, regular la intensidad de la piscicultura puede reducir las ganancias de las piscifactorías individuales, pero ayudar a la industria piscícola en su conjunto al preservar la calidad del agua que todas las piscifactorías deben utilizar. Por poner otro ejemplo, a las empresas individuales les puede interesar emplear niños y reducir sus gastos salariales.

Sin embargo, un uso generalizado del trabajo infantil reducirá la calidad de la fuerza laboral a largo plazo al frenar el desarrollo físico y mental de los niños. En tal caso, la regulación del trabajo infantil puede beneficiar a todo el sector empresarial a largo plazo. Otro ejemplo más es que los bancos individuales pueden beneficiarse de otorgar préstamos de manera más agresiva. Pero cuando todos hacen lo mismo, al final todos pueden sufrir, ya que tales comportamientos crediticios pueden aumentar las posibilidades de un colapso sistémico, como hemos visto en la crisis financiera mundial de 2008. Restringir lo que los bancos pueden hacer, entonces, en realidad puede ayudarlos en el largo plazo, incluso si no los beneficia inmediatamente (ver [Cosa 22](#)).

No se trata sólo de que la regulación pueda ayudar a las empresas previniendo que socaven la base de su sostenibilidad a largo plazo. A veces, las regulaciones pueden ayudar a las empresas al obligarlas a hacer cosas que tal vez no redunden en sus intereses individuales pero que aumentan su productividad colectiva a largo plazo. Por ejemplo, las empresas a menudo no invierten lo suficiente en la formación de sus trabajadores. Esto se debe a que les preocupa que sus trabajadores sean robados por otras empresas que se aprovechan de sus esfuerzos de formación. En tal situación, si el gobierno impone un requisito de capacitación de los trabajadores a todas las empresas, en realidad podría mejorar la calidad de la fuerza laboral, beneficiando así en última instancia a todas las empresas. Por poner otro ejemplo, en un país en desarrollo que necesita importar tecnologías del exterior, el gobierno puede ayudar a las empresas a lograr una mayor productividad en el largo plazo prohibiendo la importación de tecnologías extranjeras demasiado obsoletas que pueden permitir a sus importadores socavar a sus competidores en el corto plazo, pero los encerrará en tecnologías sin salida.

Karl Marx describió la restricción gubernamental de la libertad empresarial en aras del interés colectivo de la clase capitalista como si actuara como "el comité ejecutivo de la burguesía". Pero no hace falta ser marxista para ver que las regulaciones que restringen la libertad de las empresas individuales pueden promover el interés colectivo de todo el sector empresarial, por no hablar de la nación en su conjunto. En otras palabras,

Hay muchas regulaciones que están a favor y no en contra de las empresas. Muchas regulaciones ayudan a preservar los recursos comunes que comparten todas las empresas, mientras que otras ayudan a las empresas al obligarlas a hacer cosas que aumentan su productividad colectiva en el largo plazo. Sólo cuando reconozcamos esto podremos ver que lo que importa no es la cantidad absoluta de regulación, sino los objetivos y contenidos de esas regulaciones.

cosa 19

A pesar de la caída del comunismo, todavía vivimos en economías planificadas

lo que te dicen

Los límites de la planificación económica han quedado demostrados rotundamente con la caída del comunismo. En las economías modernas y complejas, la planificación no es posible ni deseable. Sólo las decisiones descentralizadas a través del mecanismo del mercado, basadas en que los individuos y las empresas estén siempre atentos a una oportunidad rentable, son capaces de sostener una economía moderna compleja. Deberíamos acabar con la ilusión de que podemos planificar cualquier cosa en este mundo complejo y en constante cambio. Cuanta menos planificación haya, mejor.

lo que no te dicen

Las economías capitalistas son en gran medida planificadas. Los gobiernos de las economías capitalistas también practican la planificación, aunque de forma más limitada que en la planificación central comunista. Todos ellos financian una parte importante de la inversión en I+D e infraestructuras. La mayoría de ellos planifican una parte importante de la economía mediante la planificación de las actividades de las empresas estatales. Muchos gobiernos capitalistas planifican la forma futura de las industrias individuales.

sectores mediante la política industrial sectorial o incluso la de la economía nacional mediante la planificación indicativa. Más importante aún, las economías capitalistas modernas están formadas por grandes corporaciones jerárquicas que planifican sus actividades con gran detalle, incluso a través de fronteras nacionales. Por tanto, la cuestión no es si lo planificas o no. Se trata de planificar las cosas correctas en los niveles correctos.

Alto Volta con cohetes

En la década de 1970, muchos diplomáticos occidentales llamaron a la Unión Soviética "Alto Volta con cohetes". Qué insulto, es decir, para el Alto Volta (rebautizado como Burkina Faso en 1984), al que se tildaba de país pobre por excelencia, cuando ni siquiera estaba cerca del final de la liga mundial de la pobreza. El apodo, sin embargo, resumía sucintamente lo que estaba mal en la economía soviética.

Se trataba de un país que podía enviar hombres al espacio pero que tenía gente haciendo cola para conseguir alimentos básicos como pan y azúcar. El país no tuvo problemas para producir misiles balísticos intercontinentales y submarinos nucleares, pero no pudo fabricar un televisor decente. Se informa que en la década de 1980 la segunda causa de incendios en Moscú fue –lo creas o no– la explosión de los televisores. Los principales científicos rusos eran tan inventivos como sus homólogos de los países capitalistas, pero el resto del país no parecía capaz de estar a la altura del mismo nivel. ¿Que esta pasando?

En la búsqueda de la visión comunista de una sociedad sin clases basada en la propiedad colectiva de los "medios de producción" (por ejemplo, máquinas, edificios industriales, carreteras), la Unión Soviética y sus aliados comunistas aspiraban al pleno empleo y a un alto grado de igualdad. Como a nadie se le permitía poseer ningún medio de producción, prácticamente todas las empresas estaban dirigidas por administradores profesionales (con pequeñas excepciones, como las peque-

restaurantes y peluquerías), impidiendo el surgimiento de empresarios visionarios, como Henry Ford o Bill Gates. Dado el compromiso político con una alta igualdad, había un límite claro sobre cuánto podía obtener un gerente de negocios, por exitoso que fuera. Esto significaba que sólo había un incentivo limitado para que los directivos de las empresas convirtieran las tecnologías avanzadas que el sistema era claramente capaz de producir en productos que los consumidores realmente desearan. La política de pleno empleo a toda costa significaba que los directivos no podían utilizar la última amenaza —el despido— para disciplinar a los trabajadores.

Esto contribuyó al trabajo descuidado y al ausentismo; Cuando intentaba reformar la economía soviética, Gorbachov hablaba con frecuencia del problema de la disciplina laboral.

Por supuesto, todo esto no significa que nadie en el Partido Comunista países estaba motivado para trabajar duro o dirigir un buen negocio. Incluso en las economías capitalistas, no hacemos cosas sólo por dinero (ver [Cosa](#) 5), pero los países comunistas se basaron, con cierto éxito, mucho más en los lados menos egoístas de la naturaleza humana. Especialmente en los primeros días del comunismo, había mucho idealismo acerca de la construcción de una nueva sociedad. En la Unión Soviética también hubo un enorme aumento del patriotismo durante y poco después de la Segunda Guerra Mundial. En todos los países comunistas había muchos gerentes y trabajadores dedicados que hacían las cosas bien por profesionalismo y respeto a sí mismos. Además, en la década de 1960, el igualitarismo ideal del comunismo temprano había dado paso al realismo y la remuneración relacionada con el desempeño se había convertido en la norma, mitigando (aunque de ninguna manera eliminando) el problema de los incentivos.

A pesar de esto, el sistema aún no funcionó bien debido a la ineficiencia del sistema de planificación central comunista, que se suponía era una alternativa más eficiente al sistema de mercado.

La justificación comunista de la planificación central se basó con alguna lógica bastante sólida. Karl Marx y sus seguidores sostuvieron que el problema fundamental del capitalismo era la contradicción entre la naturaleza social de la producción

proceso y el carácter privado de la propiedad de los medios de producción. Con el desarrollo económico (o el desarrollo de las fuerzas productivas, en la jerga marxista), la división del trabajo entre empresas se desarrolla aún más y, como resultado, las empresas se vuelven cada vez más dependientes unas de otras (o se intensifica la naturaleza social del proceso de producción). Sin embargo, a pesar de la creciente interdependencia entre empresas, argumentaron los marxistas, la propiedad de las empresas permanece firmemente en manos privadas separadas, lo que hace imposible coordinar las acciones de esas empresas interdependientes. Por supuesto, los cambios de precios aseguran que haya cierta coordinación ex post de las decisiones firmes, pero su alcance es limitado y el desequilibrio entre la demanda y la oferta, creado por tales (en términos no marxistas) "fallos de coordinación", se acumula en crisis económicas periódicas. . Durante una crisis económica, se argumentaba, se desperdician muchos recursos valiosos. Muchos productos no vendidos se desechan, las máquinas que solían producir cosas que ahora no se desean se desechan y los trabajadores que son capaces y están dispuestos a trabajar son despedidos debido a la falta de demanda. Con el desarrollo del capitalismo, predijeron los marxistas, esta contradicción sistémica se haría más grande y, en consecuencia, las crisis económicas se volverían cada vez más violentas, hasta derrumbar finalmente todo el sistema.

Por el contrario, bajo la planificación central, argumentaba el marxista, todos los medios de producción son propiedad de toda la sociedad y, como resultado, las actividades de las unidades de producción interdependientes pueden coordinarse ex ante a través de un plan unificado. Como cualquier posible falla de coordinación se resuelve antes de que suceda, la economía no tiene que pasar por esas crisis periódicas para equilibrar la oferta y la demanda. Bajo la planificación central, la economía producirá sólo exactamente lo que se necesita. Ningún recurso quedará ocioso en ningún momento, ya que no habrá crisis económica. Por lo tanto, se argumentó que el sistema de planificación central gestionará la economía de manera mucho más eficiente que el sistema de mercado.

Esa, al menos, era la teoría. Desafortunadamente, la planificación central no funcionó muy bien en la práctica. El principal problema era el de la complejidad. Los marxistas pueden haber tenido razón al pensar que el desarrollo de las fuerzas productivas, al aumentar la interdependencia entre los diferentes segmentos del capital, hace más necesaria la planificación centralizada. Sin embargo, no reconocieron que esto también hace que la economía sea más compleja, haciendo más difícil la planificación centralizada.

La planificación central funcionó bien cuando los objetivos eran relativamente simples y claros, como se vio en el éxito de la industrialización soviética temprana, donde la tarea principal era producir un número relativamente pequeño de productos clave en grandes cantidades (acero, tractores, trigo, patatas, etc.). Sin embargo, a medida que la economía se desarrolló, la planificación central se volvió cada vez más difícil, con un número creciente de productos diversos (reales y potenciales). Por supuesto, con el desarrollo económico, la capacidad de planificar también aumentó gracias a las mejoras en las habilidades de gestión, las técnicas matemáticas de planificación y las computadoras. Sin embargo, el aumento de la capacidad de planificación no fue suficiente para hacer frente al aumento de la complejidad de la economía.

Una solución obvia era limitar la variedad de productos, pero eso generó una enorme insatisfacción en los consumidores. Además, incluso con variedades reducidas, la economía todavía era demasiado compleja para planificarla. Se produjeron muchas cosas no deseadas que no se vendieron, mientras que otras escasearon, lo que provocó colas omnipresentes. Cuando el comunismo comenzó a desmoronarse en la década de 1980, había tanto cinismo sobre el sistema que era cada vez más incapaz de cumplir sus promesas que el chiste era que en los países comunistas "nosotros pretendemos trabajar y ellos pretenden pagarnos".

No es de extrañar que se abandonara la planificación central en todo el mundo. Incluso países como China y Vietnam, que

Los países que aparentemente mantuvieron el comunismo, han abandonado gradualmente la planificación central, aunque sus estados todavía mantienen altos grados de control sobre la economía. Entonces, ahora todos vivimos en economías de mercado (bueno, a menos que vivas en Corea del Norte o Cuba). La planificación se acabó. ¿O es eso?

Hay planificación y hay planificación.

El hecho de que el comunismo haya desaparecido a todos los efectos prácticos no significa que la planificación haya dejado de existir. Los gobiernos de las economías capitalistas también planifican, aunque no de la misma manera integral que lo hicieron las autoridades de planificación central de los países comunistas.

Incluso en una economía capitalista, hay situaciones –una guerra, por ejemplo, en la que la planificación central es más eficaz. Por ejemplo, durante la Segunda Guerra Mundial, las economías de los principales beligerantes capitalistas, Estados Unidos, el Reino Unido y Alemania, fueron planificadas centralmente en todo menos nombre.

Pero, lo que es más importante, muchos países capitalistas han utilizado con éxito lo que se conoce como "planificación indicativa". Se trata de una planificación que implica que el gobierno de un país capitalista establezca algunos objetivos amplios relacionados con variables económicas clave (por ejemplo, inversiones en industrias estratégicas, desarrollo de infraestructura, exportaciones) y trabaje con el sector privado, no en contra, para lograrlos. A diferencia de la planificación central, estos objetivos no son jurídicamente vinculantes; de ahí el adjetivo "indicativo". Sin embargo, el gobierno hará todo lo posible para lograrlos movilizand o varias zanahorias (por ejemplo, subsidios, concesión de derechos de monopolio) y garrotes (por ejemplo, regulaciones, influencia a través de bancos estatales) a su disposición.

Francia tuvo un gran éxito en la promoción de la inversión y la innovación tecnológica a través de una planificación indicativa en el

decadas de 1950 y 1960, superando así a la economía británica como segunda potencia industrial de Europa. Otros países europeos, como Finlandia, Noruega y Austria, también utilizaron con éxito la planificación indicativa para mejorar sus economías entre los años cincuenta y setenta. Las economías milagrosas de Asia Oriental, Japón, Corea y Taiwán, también utilizaron la planificación indicativa entre los años cincuenta y ochenta.

Esto no quiere decir que todos los ejercicios de planificación indicativos hayan sido exitosos; en la India, por ejemplo, no es así.

Sin embargo, los ejemplos de Europa y Asia Oriental muestran que la planificación en ciertas formas no es incompatible con el capitalismo e incluso puede promover muy bien el desarrollo capitalista.

Además, incluso cuando no planifican explícitamente toda la economía, incluso de manera indicativa, los gobiernos en la mayoría de las economías capitalistas elaboran e implementan planes para ciertas actividades clave, que pueden tener implicaciones para toda la economía (ver [Cosa](#) 12).

La mayoría de los gobiernos capitalistas planifican y dan forma al futuro de algunas industrias clave a través de lo que se conoce como "política industrial sectorial". Los países de Europa y Asia Oriental que practicaron la planificación indicativa también practicaron una política industrial sectorial activa. Incluso países que no han practicado la planificación indicativa, como Suecia y Alemania, han practicado una política industrial sectorial.

En la mayoría de los países capitalistas, el gobierno posee y a menudo también opera una parte considerable de la economía nacional a través de empresas de propiedad estatal (EPE). Las empresas estatales se encuentran con frecuencia en los sectores clave de infraestructura (p. ej., ferrocarriles, carreteras, puertos, aeropuertos) o servicios esenciales (p. ej., agua, electricidad, servicio postal), pero también existen en el sector manufacturero o financiero (se pueden encontrar más historias sobre las empresas estatales en el capítulo 'El hombre explota al hombre' de mi libro *Bad Samaritans*). La participación de las empresas estatales en la producción nacional podría llegar a más del 20 por ciento, en el caso de Singapur, o tan solo al 1 por ciento, en el caso de Estados Unidos, pero el promedio internacional ronda el 10 por ciento. Mientras el gobiern

actividades de las empresas estatales, esto significa que una parte significativa de la economía capitalista promedio está directamente planificada. Cuando consideramos el hecho de que las empresas estatales suelen operar en sectores con impactos desproporcionados en el resto de la economía, el efecto indirecto de la planificación a través de las empresas estatales es incluso mayor de lo que sugiere la participación de las empresas estatales en la producción

Además, en todas las economías capitalistas, el gobierno planifica el futuro tecnológico nacional financiando una proporción muy alta (20-50 por ciento) de investigación y desarrollo.

Curiosamente, Estados Unidos es una de las economías capitalistas más planificadas en este sentido. Entre los años cincuenta y ochenta, la proporción de financiación gubernamental en el total de I+D en los Estados Unidos, supuestamente de libre mercado, representó, según el año, entre el 47 y el 65 por ciento, frente a alrededor del 20 por ciento en Japón y Corea. menos del 40 por ciento en varios países europeos (por ejemplo, Bélgica, Finlandia, Alemania y Suecia).¹ La proporción ha disminuido desde los años 1990, cuando la financiación militar para I+D se redujo con el fin de la Guerra Fría. Sin embargo, aun así, la participación del gobierno en I+D en Estados Unidos sigue siendo mayor que en muchas otras economías capitalistas. Es notable que la mayoría de las industrias en las que Estados Unidos tiene un liderazgo tecnológico internacional son industrias que han estado recibiendo importantes fondos gubernamentales para I+D a través de programas militares (por ejemplo, computadoras, semiconductores, aviones) y proyectos de salud (por ejemplo, productos farmacéuticos, biotecnología).

Por supuesto, desde la década de 1980 el alcance de la planificación gubernamental en la mayoría de las economías capitalistas ha disminuido, sobre todo debido al ascenso de la ideología promercado durante este período. La planificación indicativa se ha ido eliminando progresivamente en la mayoría de los países, incluidos aquellos en los que había tenido éxito. En muchos países, aunque no en todos, la privatización ha resultado en una caída de la participación de las empresas estatales en la producción y la inversión nacionales. La participación de la financiación gubernamental en la financiación total de I+D también ha caído en prácticamente todos los países capitalistas, aunque no mucho en la mayoría de los casos. Sin embargo, yo diría que, a pesar del relativo declive de la planificación gubernamental en

En el período reciente, todavía hay una planificación extensa y creciente en las economías capitalistas. ¿Por qué digo eso?

Planificar o no planificar: esa no es la cuestión

Supongamos que un nuevo director ejecutivo llega a una empresa y dice: "Creo firmemente en las fuerzas del mercado". En este mundo que cambia rápidamente, no deberíamos tener una estrategia fija y deberíamos mantener la máxima flexibilidad posible. Así que, a partir de ahora, todos en esta empresa se guiarán por los precios de mercado en constante cambio, y no por un plan rígido.' ¿Qué crees que pasaría? ¿Darían la bienvenida sus empleados a un líder con una visión adecuada al siglo XXI? ¿Aplaudirían los accionistas su enfoque favorable al mercado y le otorgarían un aumento salarial?

No aguantaría ni una semana. La gente diría que no tiene cualidades de liderazgo. Se le acusaría de carecer de "visión" (como lo expresó una vez George Bush padre). Se señalaría que el máximo responsable de la toma de decisiones debería estar dispuesto a dar forma al futuro de la empresa, en lugar de dejar que esto suceda simplemente. Seguir ciegamente las señales del mercado, dirían, no es la forma de gestionar un negocio.

La gente esperaría que un nuevo director ejecutivo dijera algo como: 'Aquí es donde se encuentra nuestra empresa hoy'. Ahí es donde quiero llegar dentro de diez años. Para lograrlo, desarrollaremos nuevas industrias A, B y C, mientras liquidamos D y E. Nuestra filial en la industria D será vendida. Cerraremos nuestra filial en la industria E en nuestro país, pero es posible que parte de la producción se traslade a China. Para desarrollar nuestra filial en la industria A, tendremos que subvencionarla con los beneficios de los negocios existentes. Para establecer una presencia en la industria B, tenemos que establecer una alianza estratégica con Kaisha Corporation de Japón, que

puede implicar suministrarle algunos insumos que producimos a precios inferiores a los del mercado. Para expandir nuestro negocio en la industria C, necesitaremos aumentar nuestra inversión en I+D en los próximos cinco años. Todo esto puede significar que la empresa en su conjunto sufra pérdidas en el futuro previsible. Si ese es el caso, que así sea. Porque ese es el precio que tenemos que pagar para tener un futuro mejor". En otras palabras, se espera que un director ejecutivo sea un "hombre (o una mujer) con un plan

Las empresas planifican sus actividades, a menudo hasta el último detalle. De hecho, de ahí es de donde Marx sacó la idea de planificar centralmente toda la economía. Cuando hablaba de planificación, en realidad no había ningún gobierno en la vida real que la practicara. En aquel momento, sólo las empresas planificaban. Lo que Marx predijo fue que el enfoque de planificación "racional" de las empresas capitalistas eventualmente resultaría superior a la anarquía despilfarradora del mercado y, por lo tanto, eventualmente se extendería a toda la economía. Sin duda, criticó la planificación dentro de la empresa como despotismo de los capitalistas, pero creía que, una vez abolida la propiedad privada y eliminados los capitalistas, los elementos racionales de tal despotismo podrían aislarse y aprovecharse para el bien social.

Con el desarrollo del capitalismo, cada vez más áreas de la economía han quedado dominadas por grandes corporaciones. Esto significa que el área de la economía capitalista cubierta por la planificación en realidad ha crecido. Para darles un ejemplo concreto, hoy en día, según las estimaciones, entre un tercio y la mitad del comercio internacional consiste en transferencias entre diferentes unidades dentro de las empresas transnacionales.

Herbert Simon, premio Nobel de Economía de 1978 y pionero del estudio de las organizaciones empresariales (véase [Cosa 16](#)), expresó sucintamente este punto en 1991 en "Organizaciones y mercados", uno de los últimos artículos que escribió. Si un marciano, sin ideas preconcebidas, viniera a la Tierra y observara nuestra economía, reflexionó Simon, ¿concluiría que los terrícolas viven en una economía de mercado? No,

Simon dijo que casi con certeza habría concluido que los terrícolas viven en una economía organizacional en el sentido de que la mayor parte de las actividades económicas de la Tierra se coordinan dentro de los límites de las empresas (organizaciones), en lugar de a través de transacciones de mercado entre esas empresas. Si las empresas estuvieran representadas por el verde y los mercados por el rojo, argumentaba Simon, los marcianos verían "grandes áreas verdes interconectadas por líneas rojas", en lugar de "una red de líneas rojas que conectan puntos verdes".² Y creemos que la planificación es muerto.

Simon no habló mucho sobre planificación gubernamental, pero Si añadimos la planificación gubernamental, las economías capitalistas modernas están incluso más planificadas de lo que sugiere su ejemplo marciano. Entre la planificación que se lleva a cabo dentro de las corporaciones y los diversos tipos de planificación por parte del gobierno, las economías capitalistas modernas están planificadas en un grado muy alto. Un punto interesante que se desprende de estas observaciones es que los países ricos son más planificados que los países pobres, debido a la existencia más generalizada de grandes corporaciones y a la presencia a menudo más generalizada (aunque a menudo menos visible, debido a su enfoque más sutil) del gobierno. .

La cuestión, entonces, no es si planificar o no. Es cuáles son los niveles y formas de planificación adecuados para las diferentes actividades. El prejuicio contra la planificación, si bien es comprensible dados los fracasos de la planificación central comunista, nos hace malinterpretar la verdadera naturaleza de la economía moderna en la que la política gubernamental, la planificación corporativa y las relaciones de mercado son vitales e interactúan de manera compleja. Sin mercados acabaremos con las ineficiencias del sistema soviético. Sin embargo, pensar que podemos vivir sólo del mercado es como creer que podemos vivir comiendo sólo sal, porque la sal es vital para nuestra supervivencia.

cosa 20

La igualdad de oportunidades puede no ser justa

lo que te dicen

Mucha gente se molesta por la desigualdad. Sin embargo, hay igualdad y hay igualdad. Cuando se recompensa a las personas de la misma manera, independientemente de sus esfuerzos y logros, los más talentosos y los más trabajadores pierden el incentivo para desempeñarse. Esta es la igualdad de resultados. Es una mala idea, como lo demuestra la caída del comunismo. La igualdad que buscamos debe ser la igualdad de oportunidades. Por ejemplo, no sólo era injusto sino también ineficiente que un estudiante negro en la Sudáfrica del apartheid no pudiera ir a mejores universidades "blancas", incluso si era un mejor estudiante. A las personas se les debe dar igualdad de oportunidades. Sin embargo, es igualmente injusto e ineficiente introducir la acción afirmativa y comenzar a admitir estudiantes de menor calidad simplemente porque son negros o provienen de un entorno desfavorecido. Al intentar igualar los resultados, no sólo asignamos mal los talentos sino que también penalizamos a quienes tienen el mejor talento y hacen los mayores esfuerzos.

lo que no te dicen

La igualdad de oportunidades es el punto de partida para una sociedad justa.

Machine Translated by Google

Pero no es suficiente. Por supuesto, los individuos deberían ser recompensados por su mejor desempeño, pero la pregunta es si realmente compiten en las mismas condiciones que sus competidores. Si un niño no tiene un buen desempeño en la escuela porque tiene hambre y no puede concentrarse en clase, no se puede decir que no le vaya bien porque es inherentemente menos capaz. La competencia leal sólo puede lograrse cuando el niño recibe suficiente comida: en casa mediante apoyo a los ingresos familiares y en la escuela mediante un programa de comidas escolares gratuitas. A menos que haya cierta igualdad de resultados (es decir, los ingresos de todos los padres están por encima de un cierto umbral mínimo, lo que permite que sus hijos no pasen hambre), la igualdad de oportunidades (es decir, la escolarización gratuita) no es verdaderamente significativa.

¿Más católico que el Papa?

En América Latina, la gente usa frecuentemente la expresión que alguien es "más católico que el Papa" (mas Papista que el Papa). Esto se refiere a la tendencia de las sociedades de la periferia intelectual a aplicar doctrinas —religiosas, económicas y sociales— de manera más rígida que sus países de origen.

Los coreanos, mi propio pueblo, son probablemente los campeones mundiales por ser más católicos que el Papa (no en el sentido literal: sólo alrededor del 10 por ciento de ellos son católicos). Corea no es exactamente un país pequeño. La población combinada de las Coreas del Norte y del Sur, que durante casi un milenio hasta 1945 solían ser un solo país, es hoy de unos 70 millones. Pero resulta que está justo en medio de una zona donde chocan los intereses de los gigantes (China, Japón, Rusia y Estados Unidos). Así que nos hemos vuelto muy adeptos a adoptar la ideología de uno de los grandes y a ser más ortodoxos que él al respecto. cuando lo hacemos

comunismo (arriba en Corea del Norte), somos más comunistas que los rusos. Cuando practicamos el capitalismo de Estado al estilo japonés (en el Sur) entre los años 1960 y 1980, éramos más capitalistas de Estado que los japoneses. Ahora que hemos pasado al capitalismo al estilo estadounidense, sermoneamos a los estadounidenses sobre las virtudes del libre comercio y los avergonzamos desregulando los mercados financieros y laborales de izquierda a derecha y de centro.

Así que era natural que hasta el siglo XIX, cuando estábamos bajo la esfera de influencia china, fuéramos más confucianos que los chinos. El confucianismo, para quienes no lo conocen, es un sistema cultural basado en las enseñanzas de Confucio, el nombre latinizado del filósofo político chino Kong Tze, que vivió en el siglo V a.C. Hoy en día, tras haber visto los éxitos económicos de algunos países confucianos, mucha gente piensa que se trata de una cultura especialmente adaptada al desarrollo económico, pero era una ideología feudal típica hasta que llegó a adaptarse a las exigencias del capitalismo moderno en la segunda mitad del siglo XIX. siglo XX.1 Como la mayoría de las ideologías feudales, el confucianismo propugnaba una jerarquía social rígida que restringía la

elección de ocupación de las personas según su nacimiento. Esto impidió que los hombres talentosos de castas inferiores ascendieran por encima de su posición. En el confucianismo, había una división crucial entre los agricultores (a quienes se consideraba la base de la sociedad) y otras clases trabajadoras. Los hijos de los agricultores podían presentarse al (increíblemente difícil) examen de servicio civil del gobierno e incorporarse a la clase dominante, aunque esto sucedía raramente en la práctica, mientras que a los hijos de artesanos y comerciantes ni siquiera se les permitía presentarse al examen, por muy inteligentes que fueran. puede ser que sean.

China, al ser la cuna del confucianismo, tuvo la confianza para adoptar un enfoque más pragmático en la interpretación de las doctrinas clásicas y permitió que personas de las clases mercantiles y artesanales se presentaran al examen de la función pública. Corea: ser más confuciano que Confucio

—se apejó firmemente a esta doctrina y se negó a contratar personas talentosas simplemente porque nacieron de padres "equivocados". Sólo después de nuestra liberación del dominio colonial japonés (1910-1945) se abolió por completo el sistema tradicional de castas y Corea se convirtió en un país donde el nacimiento no pone un límite a los logros individuales (aunque el prejuicio contra los artesanos —ingenieros en términos modernos— y los comerciantes —administradores de negocios en términos modernos— persistieron durante algunas décadas más hasta que el desarrollo económico hizo que estas profesiones fueran atractivas).

Obviamente la Corea feudal no fue la única que se negó a dar personas igualdad de oportunidades. Las sociedades feudales europeas operaban con sistemas similares, y en la India el sistema de castas todavía funciona, aunque de manera informal. Tampoco fue sólo en función de las castas que a la gente se le negó la igualdad de oportunidades. Hasta la Segunda Guerra Mundial, la mayoría de las sociedades se negaban a permitir que las mujeres fueran elegidas para cargos públicos; de hecho, se les negó por completo la ciudadanía política y ni siquiera se les permitió votar. Hasta hace poco, muchos países solían restringir el acceso de las personas a la educación y al empleo según criterios raciales. A finales del siglo XIX y principios del XX, Estados Unidos prohibió la inmigración de razas "indeseables", especialmente asiáticas. Sudáfrica, durante el régimen del apartheid, tenía universidades separadas para blancos y para el resto (los "de color" y los negros), que estaban muy mal financiadas.

Así que no ha pasado mucho tiempo desde que la mayor parte del mundo salió de una situación en la que a las personas se les prohibía el progreso personal debido a su raza, género o casta. La igualdad de oportunidades es algo que debemos valorar mucho.

¿Los mercados se liberan?

Muchas de las reglas formales que restringen la igualdad de oportunidades han sido abolidas en las últimas generaciones. Esto fue en

en gran parte debido a las luchas políticas de los discriminados –como la demanda cartista de sufragio universal (masculino) en Gran Bretaña a mediados del siglo XIX, el movimiento de derechos civiles de los negros en Estados Unidos en los años 1960, la lucha contra el apartheid en el Sur África en la segunda mitad del siglo XX y la lucha de las castas inferiores en la India actual. Sin estas y otras innumerables campañas de mujeres, razas oprimidas y personas de castas inferiores, todavía estaríamos viviendo en un mundo donde restringir los derechos de las personas según la "lotería de nacimiento" se consideraría natural.

En esta lucha contra la desigualdad de oportunidades, el mercado ha sido de gran ayuda. Cuando sólo la eficiencia garantiza la supervivencia, señalan los economistas del libre mercado, no hay lugar para que prejuicios raciales o políticos se introduzcan en las transacciones de mercado. Milton Friedman lo expresó sucintamente en *Capitalismo y Libertad*: "Nadie que compra pan sabe si el trigo con el que se hizo fue cultivado por un comunista o un republicano... por un negro o un blanco". Por lo tanto, argumentó Friedman, el mercado eventualmente eliminará el racismo, o al menos lo reducirá significativamente, porque aquellos empleadores racistas que insisten en emplear sólo a personas blancas serían expulsados por otros más abiertos que contratan a los mejores talentos disponibles, independientemente de su raza. .

Este punto queda poderosamente ilustrado por el hecho de que incluso el El régimen de apartheid notoriamente racista de Sudáfrica tuvo que designar a los japoneses como "blancos honorarios". No había manera de que los ejecutivos japoneses que dirigían las fábricas locales de Toyota y Nissan pudieran irse a vivir a municipios como Soweto, donde los no blancos eran obligados a vivir bajo la ley del apartheid. Por lo tanto, los sudafricanos supremacistas blancos tenían que tragarse su orgullo y fingir que los japoneses eran blancos si querían conducir automóviles japoneses. Ése es el poder del mercado.

El poder del mercado como "nivelador" está más extendido de lo que pensamos. Como muestra tan conmovedoramente la obra de teatro convertida en película del escritor británico Alan Bennett, *History Boys*, los estudiantes de grupos desfavorecidos tienden a carecer de

confianza intelectual y social y, por lo tanto, están en

desventaja para ingresar a universidades de élite y, por extensión, a empleos mejor remunerados. Obviamente, las universidades no tienen que responder a las presiones del mercado tan rápidamente como lo hacen las empresas. Sin embargo, si alguna universidad discriminara sistemáticamente a las minorías étnicas o a los niños de clase trabajadora y aceptara sólo a personas de entornos "correctos" a pesar de su calidad inferior, los empleadores potenciales llegarían a preferir a los graduados de universidades no racistas.

La universidad de mentalidad estrecha, si quiere reclutar a los mejores estudiantes posibles, tarde o temprano tendrá que abandonar sus prejuicios.

Teniendo en cuenta todo esto, resulta tentador argumentar que, una vez que se asegura igualdad de oportunidades, libre de cualquier discriminación formal que no sea la basada en el mérito, el mercado eliminará cualquier prejuicio residual a través del mecanismo competitivo.

Sin embargo, esto es sólo el comienzo. Queda mucho por hacer para construir una sociedad genuinamente justa.

El fin del apartheid y la sociedad del capuchino

Si bien todavía hay demasiadas personas con prejuicios contra determinadas razas, personas pobres, castas inferiores y mujeres, hoy en día pocos se opondrían abiertamente al principio de igualdad de oportunidades.

Pero llegados a este punto las opiniones se dividen marcadamente. Algunos sostienen que la igualdad debería terminar con la de oportunidades.

Otros, incluido yo mismo, creemos que no basta con tener una mera igualdad formal de oportunidades.

Los economistas del libre mercado advierten que, si intentamos igualar los resultados de las acciones de las personas y no sólo sus oportunidades para tomar ciertas acciones, eso creará enormes desincentivos contra el trabajo duro y la innovación. ¿Trabajarías duro si supieras que, hagas lo que hagas, te pagarán?

¿Igual que el próximo que está perdiendo el tiempo? ¿No es exactamente esa la razón por la que las comunas agrícolas chinas bajo Mao Zedong fracasaron tanto? Si se grava a los ricos de manera desproporcionada y se utilizan las ganancias para financiar el estado de bienestar, ¿no perderán los ricos el incentivo para crear riqueza, mientras que los pobres perderán el incentivo para trabajar, ya que se les garantiza un nivel de vida mínimo aunque trabajen duro? o no, o si funcionan en absoluto? (ver [Cosa 21.](#)) De esta manera, argumentan los economistas del libre mercado, todos empeoran con el intento de reducir la desigualdad de resultados (ver [Cosa 22.](#))

Es absolutamente cierto que los intentos excesivos de igualar los resultados (digamos, en la comuna maoísta, donde prácticamente no había vínculo entre el esfuerzo de alguien y la recompensa que obtuvo) tendrán un impacto adverso en el esfuerzo laboral de las personas. También es injusto. Pero creo que es necesario un cierto grado de igualación de resultados si queremos construir una sociedad genuinamente justa.

La cuestión es que, para beneficiarse de la igualdad de oportunidades que se les brindan, las personas requieren las capacidades para aprovecharlas. De nada sirve que los sudafricanos negros tengan ahora las mismas oportunidades que los blancos de conseguir un trabajo bien remunerado, si no tienen la educación necesaria para calificar para esos trabajos. No es bueno que los negros ahora puedan ingresar a mejores universidades (antiguamente sólo para blancos), si todavía tienen que asistir a escuelas mal financiadas y con profesores poco calificados, algunos de los cuales apenas saben leer y escribir.

Para la mayoría de los niños negros en Sudáfrica, la recientemente adquirida igualdad de oportunidades para ingresar a buenas universidades no significa que puedan asistir a dichas universidades. Sus escuelas siguen siendo pobres y mal administradas. No es que sus profesores poco cualificados se hayan vuelto repentinamente inteligentes con el fin del apartheid. Sus padres todavía están desempleados (incluso la tasa de desempleo oficial, que subestima enormemente el desempleo real en un país en desarrollo, es, entre 26 y 28 por ciento, una de las más altas del mundo). Para ellos, el derecho a ingresar a mejores universidades es una apuesta perdida. Por esta razón, la Sudáfrica post-apartheid se ha convertido en lo que algunos

Los sudamericanos llaman "sociedad del capuchino": una masa marrón en la parte inferior, una fina capa de espuma blanca encima y una pizca de cacao en la parte superior.

Ahora bien, los economistas del libre mercado le dirán que aquellos que Los que no tienen la educación, la determinación y la energía empresarial para aprovechar las oportunidades del mercado sólo tienen la culpa ellos mismos. ¿Por qué las personas que han trabajado duro y obtenido un título universitario contra todo pronóstico deberían ser recompensadas de la misma manera que alguien, procedente del mismo entorno pobre, que se dedica a una vida de delitos menores?

Este argumento es correcto. No podemos ni debemos explicar el desempeño de alguien únicamente por el entorno en el que ha crecido. Los individuos tienen responsabilidades por lo que han hecho con sus vidas.

Sin embargo, si bien es correcto, este argumento es sólo una parte del historia. Los individuos no nacen en el vacío. El entorno socioeconómico en el que operan impone serias restricciones a lo que pueden hacer. O incluso sobre lo que quieren hacer. Tu entorno puede hacerte renunciar a ciertas cosas incluso sin intentarlo. Por ejemplo, muchos niños británicos de clase trabajadora con talento académico ni siquiera intentan ir a la universidad porque las universidades "no son para ellos". Esta actitud está cambiando lentamente, pero todavía recuerdo haber visto un documental de la BBC a finales de los años 1980 en el que un viejo minero y su esposa criticaban a uno de sus hijos, que había ido a la universidad y se había convertido en profesor, como un "traidor de clase". .

Si bien es una tontería echarle la culpa de todo a la situación socioeconómica entorno, es igualmente inaceptable creer que las personas pueden lograr cualquier cosa si sólo "creen en sí mismas" y se esfuerzan lo suficiente, como les encanta decir a las películas de Hollywood. La igualdad de oportunidades no tiene sentido para quienes no tienen las capacidades para aprovecharla.

El curioso caso de Alejandro Toledo

Hoy en día, ningún país impide deliberadamente que los niños pobres vayan a la escuela, pero muchos niños de los países pobres no pueden ir a la escuela porque no tienen dinero para pagar la matrícula. Además, incluso en países con educación pública gratuita, los niños pobres están obligados a tener un bajo rendimiento escolar, cualquiera que sea su capacidad innata. Algunos de ellos pasan hambre en casa y además se saltan el almuerzo en la escuela. Esto les imposibilita la concentración, con resultados predecibles para su rendimiento académico. En casos extremos, es posible que su desarrollo intelectual ya se haya visto atrofiado debido a la falta de alimentos en sus primeros años. Estos niños también pueden sufrir enfermedades con mayor frecuencia, lo que les hace faltar a la escuela con más frecuencia. Si sus padres son analfabetos y/o tienen que trabajar muchas horas, los niños no tendrán a nadie que les ayude con sus tareas, mientras que los niños de clase media serán ayudados por sus padres y los niños ricos podrán tener tutores privados. Ayudados o no, es posible que ni siquiera tengan suficiente tiempo para hacer los deberes, si tienen que cuidar a sus hermanos menores o cuidar de las cabras de la familia.

Teniendo en cuenta todo esto, en la medida en que aceptemos que no debemos castigar a los niños por tener padres pobres, deberíamos tomar medidas para garantizar que todos los niños tengan unas cantidades mínimas de comida, atención sanitaria y ayuda con su Gran parte de esto puede lograrse a través de políticas públicas, como ocurre en algunos países: almuerzos escolares gratuitos, vacunas, controles médicos básicos y cierta ayuda con las tareas después de la escuela por parte de maestros o tutores contratados por la escuela. Sin embargo, algo de esto aún debe proporcionarse en casa. Las escuelas sólo pueden ofrecer una cantidad limitada.

Esto significa que tiene que haber una mínima igualdad de resultados en términos de ingresos de los padres, si queremos que los niños pobres tengan algo que se acerque a una oportunidad justa. Sin esto, ni siquiera la escolarización gratuita, las comidas escolares gratuitas, las vacunas gratuitas, etc., pueden ofrecer una verdadera igualdad de oportunidades a los niños.

Incluso en la vida adulta tiene que haber cierta igualdad de resultados. Es bien sabido que, una vez que alguien ha estado desempleado durante mucho tiempo, le resulta extremadamente difícil volver al mercado laboral. Pero el hecho de que alguien pierda su trabajo no está enteramente determinado por el "valor" de la persona. Por ejemplo, muchas personas pierden sus empleos porque decidieron unirse a una industria que parecía tener buenas perspectivas cuando comenzaron, pero que desde entonces se ha visto muy afectada por un aumento repentino de la competencia extranjera. Pocos trabajadores siderúrgicos estadounidenses o trabajadores de la construcción naval británica que se incorporaron a sus industrias en la década de 1960, o cualquier otra persona, podrían haber predicho que a principios de la década de 1990 sus industrias serían prácticamente aniquiladas por la competencia japonesa y coreana. ¿Es realmente justo que estas personas tengan que sufrir de manera desproporcionada y ser relegadas al desguace de la historia?

Por supuesto, en un mercado libre idealizado, esto no debería ser un problema porque los trabajadores siderúrgicos estadounidenses y los constructores navales británicos pueden conseguir empleos en industrias en expansión. Pero, ¿cuántos ex trabajadores siderúrgicos estadounidenses conoce que se han convertido en ingenieros informáticos o ex constructores navales británicos que se han convertido en banqueros de inversión? Esta conversión rara vez ocurre, o no

Un enfoque más equitativo habría sido ayudar a los trabajadores desplazados encuentran una nueva carrera a través de prestaciones de desempleo decentes, seguro médico incluso cuando están sin trabajo, planes de reciclaje y ayuda en la búsqueda de empleo, como les va particularmente bien en los países escandinavos. Como analizo en otra parte del libro (ver [Cosa](#) 21), este también puede ser un enfoque más productivo para la economía en su conjunto.

Sí, en teoría, un lustrabotas de una ciudad pobre de provincias en Perú puede ir a Stanford y hacer un doctorado, como lo hizo el ex presidente peruano Alejandro Toledo, pero por un Toledo tenemos millones de niños peruanos que ni siquiera lo lograron. a la escuela secundaria. Por supuesto, podríamos argumentar que todos esos millones de niños peruanos pobres son vagos y inútiles, ya que el señor Toledo ha demostrado que ellos también podrían

Mañana Tidesla es Stanford

Habrían ido a Stanford si se hubieran esforzado lo suficiente. Pero creo que es mucho más plausible decir que el señor Toledo es la excepción. Sin cierta igualdad de resultados (de ingresos de los padres), los pobres no pueden aprovechar plenamente la igualdad de oportunidades.

De hecho, la comparación internacional de la movilidad social corrobora este razonamiento. Según un cuidadoso estudio realizado por un grupo de investigadores de Escandinavia y el Reino Unido, los países escandinavos tienen una mayor movilidad social que el Reino Unido, que a su vez tiene una mayor movilidad que los Estados Unidos.² No es coincidencia que cuanto más fuerte sea el Estado de bienestar, más mayor es la movilidad. Particularmente en el caso de Estados Unidos, el hecho de que la baja movilidad general se deba en gran medida a la baja movilidad en la parte inferior sugiere que es la falta de una garantía de ingresos básicos lo que impide que los niños pobres aprovechen la igualdad de oportunidades.

La igualación excesiva de resultados es perjudicial, aunque Qué es exactamente excesivo es discutible. Sin embargo, la igualdad de oportunidades no es suficiente. A menos que creemos un entorno en el que a todos se les garanticen algunas capacidades mínimas mediante alguna garantía de ingresos mínimos, educación y atención sanitaria, no podemos decir que tenemos una competencia leal. Cuando algunas personas tienen que correr una carrera de 100 metros con sacos de arena en las piernas, el hecho de que a nadie se le permita tener ventaja no hace que la carrera sea justa.

La igualdad de oportunidades es absolutamente necesaria pero no suficiente para construir una sociedad genuinamente justa y eficiente.

cosa 21

Un gobierno grande hace que la gente esté más abierta al cambio

lo que te dicen

Un gobierno grande es malo para la economía. El Estado de bienestar ha surgido debido al deseo de los pobres de tener una vida más fácil haciendo que los ricos paguen los costos de los ajustes que constantemente exigen las fuerzas del mercado.

Cuando los ricos pagan impuestos para pagar el seguro de desempleo, la atención sanitaria y otras medidas de bienestar para los pobres, esto no sólo hace que los pobres sean perezosos y priva a los ricos de un incentivo para crear riqueza, sino que también hace que la economía sea menos dinámica. Con la protección del Estado de bienestar, la gente no siente la necesidad de adaptarse a las nuevas realidades del mercado, lo que retrasa los cambios en sus profesiones y patrones de trabajo necesarios para realizar ajustes económicos dinámicos. Ni siquiera tenemos que invocar los fracasos de las economías comunistas. Basta mirar la falta de dinamismo en Europa con su inflado estado de bienestar, en comparación con la vitalidad de Estados Unidos.

lo que no te dicen

Un Estado de bienestar bien diseñado puede en realidad alentar a las personas a arriesgarse en sus empleos y a ser más, no

Mensaje Transcrito by Google

Menos, abierto a cambios. Esta es una de las razones por las que hay menos demanda de proteccionismo comercial en Europa que en Estados Unidos. Los europeos saben que, incluso si sus industrias cierran debido a la competencia extranjera, podrán proteger sus niveles de vida (a través de beneficios de desempleo) y volver a capacitarse para otro trabajo (con subsidios gubernamentales), mientras que los estadounidenses saben que perder su actual empleos pueden significar una enorme caída en sus niveles de vida e incluso pueden ser el fin de sus vidas productivas. Esta es la razón por la que los países europeos con los mayores estados de bienestar, como Suecia, Noruega y Finlandia, pudieron crecer más rápido que Estados Unidos, o al menos tan rápido, incluso durante el "Renacimiento americano" posterior a 1990.

¿La profesión más antigua del mundo?

Representantes de diferentes profesiones de un país cristiano debatían cuál es la profesión más antigua.

El médico dijo: '¿Qué fue lo primero que Dios hizo con los humanos? Realizó una operación: hizo a Eva con la costilla de Adán. La profesión médica es la más antigua. "No, eso no es cierto", dijo el arquitecto. 'Lo primero

que
Lo que hizo fue construir el mundo a partir del caos. Eso es lo que hacen los arquitectos: crear orden a partir del caos. Somos la profesión más antigua.' El político,

que escuchaba pacientemente, sonrió y preguntó: "¿Quién creó ese caos?"

La medicina puede ser o no la profesión más antigua del mundo, pero es una de las más populares en todo el mundo.

Sin embargo, en ningún país es más popular que en mi Corea del Sur natal.

Una encuesta realizada en 2003 reveló que casi cuatro de cada cinco

Los solicitantes universitarios con mejor puntuación' (definidos como aquellos dentro del 2 por ciento superior de la distribución) en la corriente científica querían estudiar medicina. Según datos no oficiales, durante los últimos años, incluso el menos competitivo de los veintisiete departamentos médicos del país (a nivel universitario) se ha vuelto más difícil de ingresar que los mejores departamentos de ingeniería del país. No puede ser más popular que eso.

Lo interesante es que, aunque la medicina siempre ha sido un tema popular en Corea, este tipo de hiperpopularidad es nueva. Se trata básicamente de un fenómeno del siglo XXI. ¿Que ha cambiado?

Una posibilidad obvia es que, por cualquier motivo (p. ej., una población que envejece), los ingresos relativos de los médicos han aumentado y los jóvenes simplemente están respondiendo a los cambios en los incentivos: el mercado quiere médicos más capaces, por lo que cada vez más personas capacitadas se incorporan a la profesión. Sin embargo, los ingresos relativos de los médicos en Corea han ido cayendo, con el continuo aumento de su oferta. Y no es que se haya introducido alguna nueva regulación gubernamental que dificulte la obtención de empleos como ingenieros o científicos (las opciones alternativas obvias para los aspirantes a médicos). Entonces, ¿qué está sucediendo realmente?

Lo que está impulsando esto es la dramática caída en la seguridad laboral durante la última década más o menos. Después de la crisis financiera de 1997 que puso fin a los "años milagrosos" del país, Corea abandonó su sistema económico paternalista e intervencionista y adoptó un liberalismo de mercado que enfatiza la máxima competencia. La seguridad laboral se ha reducido drásticamente en nombre de una mayor flexibilidad del mercado laboral. Millones de trabajadores se han visto obligados a realizar trabajos temporales. Irónicamente, incluso antes de la crisis, el país tenía uno de los mercados laborales más flexibles del mundo rico, con una de las proporciones más altas de trabajadores sin contrato permanente, alrededor del 50 por ciento. La reciente liberalización ha elevado la proporción aún más: alrededor del 60 por ciento. Es más, incluso

Machine Translated by Google
quienes tienen contratos permanentes sufren ahora una mayor inseguridad laboral. Antes de la crisis de 1997, la mayoría de los trabajadores con un contrato permanente podían esperar, de facto , si no de jure, un empleo vitalicio (como todavía lo hacen muchos de sus homólogos japoneses). Ya no. Ahora se anima a los trabajadores mayores de cuarenta y cincuenta años, incluso si tienen un contrato permanente, a dejar paso a la generación más joven lo antes posible. Las empresas no pueden despedirlos a voluntad, pero todos sabemos que hay maneras de hacer saber a las personas que no las quieren y así hacer que se vayan "voluntariamente".

Teniendo esto en cuenta, es comprensible que los jóvenes coreanos estén jugando sobre seguro. Si se convierten en científicos o ingenieros, consideran que hay muchas posibilidades de que se queden sin trabajo a los cuarenta años, incluso si se unen a grandes empresas como Samsung o Hyundai. Esta es una perspectiva horrenda, dado que el Estado de bienestar en Corea es muy débil: el más pequeño entre los países ricos (medido por el gasto público social como proporción del PIB).¹ Un Estado de bienestar débil no era un problema tan grande antes, porque muchos la gente tenía un empleo vitalicio. Con la desaparición del empleo vitalicio, se ha vuelto letal. Una vez que pierde su trabajo, su nivel de vida cae drásticamente y, lo que es más importante, no tiene muchas segundas oportunidades. Así, los jóvenes coreanos brillantes piensan, y sus padres les aconsejan, que con una licencia para ejercer la medicina pueden trabajar hasta que decidan jubilarse. En el peor de los casos, pueden montar sus propias clínicas, incluso si no ganan mucho dinero (bueno, para un médico). No es de extrañar que todos los niños coreanos con cerebro quieran estudiar medicina (o derecho, otra profesión con licencia, si pertenecen a la rama de humanidades).

No me malinterpretes. Médicos irreverentes. A ellos les debo la vida: me sometieron a un par de operaciones que me salvaron la vida y me curé de innumerables infecciones gracias a los antibióticos que me recetaron. Pero incluso yo sé que es imposible que el 80 por ciento de los niños coreanos más inteligentes en la corriente científica estén hechos para ser médicos.

Mañana, uno de los mercados laborales más libres del mundo rico, que

Es decir, el mercado laboral coreano está fallando espectacularmente en la asignación de talento de la manera más eficiente. ¿La razón?

Mayor inseguridad laboral.

El Estado de bienestar es la ley de quiebra de los trabajadores

La seguridad laboral es un tema espinoso. Los economistas del libre mercado creen que cualquier regulación del mercado laboral que dificulte los despidos hace que la economía sea menos eficiente y dinámica. Para empezar, debilita el incentivo para que los trabajadores trabajen duro. Además, desalienta la creación de riqueza al hacer que los empleadores sean más reacios a contratar personas adicionales (por temor a no poder despedirlos cuando sea necesario).

Se argumenta que las regulaciones del mercado laboral son bastante malas, pero el Estado de bienestar ha empeorado aún más las cosas. Al proporcionar prestaciones de desempleo, seguro médico, educación gratuita e incluso apoyo a los ingresos mínimos, el Estado de bienestar ha dado a todos la garantía de ser contratados por el gobierno —como “trabajadores desempleados”, si se quiere— con un salario mínimo. Por tanto, los trabajadores no tienen suficientes incentivos para trabajar duro. Para empeorar las cosas, estos estados de bienestar se financian gravando a los ricos, reduciendo sus incentivos para trabajar duro, crear empleos y generar riqueza.

Dado esto, según el razonamiento, un país con un Estado de bienestar más grande será menos dinámico: sus trabajadores estarán menos obligados a trabajar, mientras que sus empresarios estarán menos motivados para crear riqueza.

Este argumento ha sido muy influyente. En la década de 1970, una explicación popular del entonces deslucido desempeño económico de Gran Bretaña era que su estado de bienestar se había inflado y sus sindicatos eran excesivamente poderosos (lo que también se debe en parte a

al Estado de bienestar, en la medida en que éste amortigua la amenaza de desempleo). En esta lectura de la historia británica, Margaret Thatcher salvó a Gran Bretaña poniendo a los sindicatos en su lugar y reduciendo el Estado de bienestar, aunque lo que realmente sucedió es más complicado. Desde la década de 1990, esta visión del Estado de bienestar se ha vuelto aún más popular con el (supuestamente) superior desempeño del crecimiento de Estados Unidos en comparación con el de otros países ricos con estados de bienestar más grandes.² Cuando los gobiernos de otros países intentan recortar su gasto en bienestar, con frecuencia citan la curación por parte de Thatcher de la llamada "enfermedad británica" o el dinamismo superior de la economía estadounidense.

¿Pero es cierto que una mayor seguridad laboral y un mayor bienestar
¿El Estado hace que una economía sea menos productiva y dinámica?

Como en nuestro ejemplo coreano, la falta de seguridad laboral puede llevar a los jóvenes a tomar decisiones conservadoras en su carrera, favoreciendo empleos seguros en medicina o derecho. Esta puede ser la opción correcta para ellos individualmente, pero conduce a una mala asignación de talentos y, por lo tanto, reduce la eficiencia y el dinamismo económicos.

El estado de bienestar más débil en Estados Unidos ha sido una razón importante por la cual el proteccionismo comercial es mucho más fuerte allí que en Europa, a pesar de una mayor aceptación de la intervención gubernamental en esta última. En Europa (por supuesto, ignoro las diferencias nacionales en los detalles), si tu industria decae y pierdes tu empleo, es un gran golpe, pero no el fin del mundo. Seguirá conservando su seguro médico y su vivienda pública (o subsidios de vivienda), mientras recibirá prestaciones de desempleo (hasta el 80 por ciento de su último salario), reciclaje subsidiado por el gobierno y ayuda gubernamental en su búsqueda de empleo. Por el contrario, si eres un trabajador en Estados Unidos, será mejor que te asegures de conservar tu trabajo actual, si es necesario a través del proteccionismo, porque perder tu trabajo significa perder casi todo. La cobertura del seguro de desempleo es irregular y de menor duración que en Europa.

Hay poca ayuda pública para la reconversión y la búsqueda de empleo. Lo que es más aterrador: perder el trabajo significa perder la salud

subvenciones públicas para el alquiler. Como resultado, la resistencia de los trabajadores a cualquier reestructuración industrial que implique recortes de empleos es mucho mayor en Estados Unidos que en Europa. La mayoría de los trabajadores estadounidenses no pueden oponer una resistencia organizada, pero aquellos que sí pueden (los trabajadores sindicalizados) harán, comprensiblemente, todo lo que puedan para preservar la actual distribución del empleo.

Como muestran los ejemplos anteriores, una mayor inseguridad puede hacer que las personas trabajen más, pero también les hace trabajar más en los empleos equivocados. Todos esos talentosos jóvenes coreanos que podrían ser brillantes científicos e ingenieros están trabajando en la anatomía humana. Muchos trabajadores estadounidenses que podrían –después de una adecuada capacitación– trabajar en industrias “al alza” (por ejemplo, la bioingeniería) están aferrándose sombríamente a sus empleos en industrias “en declive” (por ejemplo, los automóviles), lo único que hacen es retrasar lo inevitable.

El objetivo de todos los ejemplos anteriores es que, cuando las personas saben que tendrán una segunda (o tercera o incluso cuarta) oportunidad, estarán mucho más abiertas a asumir riesgos a la hora de elegir su primer trabajo (como en el caso coreano). por ejemplo) o renunciar a sus empleos existentes (como en la comparación entre Estados Unidos y Europa).

¿Te parece extraña esta lógica? No deberías. Porque ésta es exactamente la lógica detrás de la ley de quiebras, que la mayoría de la gente considera "obvia".

Antes de mediados del siglo XIX, ningún país tenía una ley de quiebras en el sentido moderno. Lo que entonces se llamaba ley de quiebras no daba a los empresarios en quiebra mucha protección frente a los acreedores mientras reestructuraban sus negocios; en Estados Unidos, el 'Capítulo 11' ahora otorga esa protección durante seis meses. Más importante aún, no les dio una segunda oportunidad, ya que estaban obligados a pagar todas las deudas, sin importar el tiempo que tomara, a menos que los acreedores les dieran una "liberación" del deber. Esto significaba que, incluso si el empresario en quiebra lograba de alguna manera iniciar un nuevo negocio, tenía que utilizar todas sus nuevas ganancias para pagar las antiguas deudas, lo que obstaculizaba el crecimiento del nuevo negocio. Todo

Con el tiempo, la gente se dio cuenta de que la falta de una segunda oportunidad desalentaba enormemente a los empresarios a asumir riesgos. A partir de Gran Bretaña en 1849, los países han introducido leyes modernas sobre quiebras que otorgan protección judicial a los acreedores durante la reestructuración inicial y, lo que es más importante, el poder de los tribunales para imponer reducciones permanentes de las deudas, incluso en contra de los deseos de los acreedores.

Cuando se combinó con instituciones como la responsabilidad limitada, que se introdujo casi al mismo tiempo (ver [Cosa 2](#)), esta nueva ley de quiebras redujo el peligro de cualquier empresa comercial y, por lo tanto, fomentó la asunción de riesgos, lo que ha hecho posible el capitalismo moderno.

En la medida en que ofrece a los trabajadores segundas oportunidades, podemos decir que el Estado de bienestar es para ellos como una ley de quiebras. De la misma manera que las leyes sobre quiebras fomentan la asunción de riesgos por parte de los empresarios, el Estado de bienestar anima a los trabajadores a estar más abiertos al cambio (y a los riesgos resultantes) en sus actitudes. Como saben que habrá una segunda oportunidad, las personas pueden ser más audaces en sus elecciones profesionales iniciales y más abiertas a cambiar de trabajo más adelante en sus carreras.

Los países con gobiernos más grandes pueden crecer más rápido

¿Qué pasa con las pruebas? ¿Cuáles son los desempeños económicos relativos de países que difieren en términos del tamaño de sus estados de bienestar? Como se mencionó, la opinión generalizada es que los países con estados de bienestar más pequeños son más dinámicos. Sin embargo, la evidencia no respalda esta opinión.

Hasta la década de 1980, Estados Unidos avanzó mucho más lentamente que

Europa a pesar de que tenía un Estado de bienestar mucho más pequeño. Por ejemplo, en 1980, el gasto público social como proporción del PIB fue sólo del 13,3 por ciento en Estados Unidos, en comparación con el 19,9 por ciento en los quince países de la UE. La proporción llegó al 28,6 por ciento en Suecia, al 24,1 por ciento en los Países Bajos y al 23 por ciento en Alemania (occidental). A pesar de esto, entre 1950 y 1987, Estados Unidos creció más lentamente que cualquier país europeo. El ingreso per cápita creció un 3,8 por ciento en Alemania, un 2,7 por ciento en Suecia, un 2,5 por ciento en los Países Bajos y un 1,9 por ciento en Estados Unidos durante este período.

Obviamente, el tamaño del Estado de bienestar es sólo un factor que determina el desempeño económico de un país, pero esto demuestra que un Estado de bienestar grande no es incompatible con un alto crecimiento.

Incluso desde 1990, cuando el crecimiento relativo de Estados Unidos mejoró, algunos países con grandes estados de bienestar han crecido más rápido. Por ejemplo, entre 1990 y 2008, el ingreso per cápita en Estados Unidos creció un 1,8 por ciento. Esto es básicamente lo mismo que en el período anterior, pero dada la desaceleración de las economías europeas, esto convirtió a Estados Unidos en una de las economías de más rápido crecimiento en el grupo "central" de la OCDE (es decir, excluyendo a los países no completamente ricos). países todavía, como Corea y Turquía).

Lo interesante, sin embargo, es que las dos economías de más rápido crecimiento en el grupo central de la OCDE durante el período posterior a 1990 son Finlandia (2,6 por ciento) y Noruega (2,5 por ciento), ambas con un gran estado de bienestar. En 2003, la proporción del gasto público social en el PIB fue del 22,5 por ciento en Finlandia y del 25,1 por ciento en Noruega, en comparación con el promedio de la OCDE de 20,7 por ciento y 16,2 por ciento en Estados Unidos. Suecia, que tiene literalmente el estado de bienestar más grande del mundo (31,3 por ciento, o el doble que el de Estados Unidos), con un 1,8 por ciento, registró una tasa de crecimiento que estuvo sólo un poco por debajo de la tasa de Estados Unidos. Si se cuenta sólo la década de 2000 (2000-2008), las tasas de crecimiento de Suecia (2,4 por ciento) y Finlandia (2,8 por ciento) fueron muy superiores a las de Estados Unidos (1,8 por ciento). ¿Tenían razón los economistas del libre mercado ac

efectos perjudiciales del Estado de bienestar sobre la ética laboral y los incentivos para la creación de riqueza, este tipo de cosas no debería suceder.

Por supuesto, con todo esto no estoy sugiriendo que el Estado de bienestar sea necesariamente bueno. Como todas las demás instituciones, tiene sus ventajas y desventajas. Especialmente si se basa en programas focalizados, en lugar de universales (como en Estados Unidos), puede estigmatizar a los beneficiarios de la asistencia social. El Estado de bienestar aumenta los "salarios de reserva" de las personas y las disuade de aceptar empleos mal pagados y con malas condiciones laborales, aunque si esto es algo malo es una cuestión de opinión (personalmente creo que la existencia de un gran número de "trabajadores pobres" , como en Estados Unidos, es un problema tan grande como las tasas de desempleo generalmente más altas que vemos en Europa). Sin embargo, si está bien diseñado, con vistas a dar a los trabajadores una segunda oportunidad, como ocurre en los países escandinavos, puede fomentar el crecimiento económico al hacer que la gente esté más abierta a los cambios y, por tanto, facilitar la reestructuración.

Podemos conducir nuestros coches rápido sólo porque tenemos frenos. Si los automóviles no tuvieran frenos, ni siquiera los conductores más hábiles se atreverían a conducir a más de 20 a 30 millas por hora por temor a sufrir accidentes fatales. De la misma manera, las personas pueden aceptar con mayor disposición el riesgo de desempleo y la necesidad de reequipar sus habilidades ocasionalmente cuando saben que esas experiencias no van a destruir sus vidas. Por eso un gobierno más grande puede hacer que la gente esté más abierta al cambio y, por tanto, la economía sea más dinámica.

Cosa 22

Los mercados financieros

deben volverse menos, no
más, eficientes

lo que te dicen

El rápido desarrollo de los mercados financieros nos ha permitido asignar y reasignar recursos rápidamente. Esta es la razón por la que a Estados Unidos, el Reino Unido, Irlanda y algunas otras economías capitalistas que han liberalizado y abierto sus mercados financieros les ha ido tan bien en las últimas tres décadas. Los mercados financieros liberales dan a una economía la capacidad de responder rápidamente a las oportunidades cambiantes, permitiéndole así crecer más rápidamente. Es cierto que algunos de los excesos del período reciente han dado mala fama a las finanzas, sobre todo en los países antes mencionados. Sin embargo, no deberíamos apresurarnos a restringir los mercados financieros simplemente por esta crisis financiera que ocurre una vez cada siglo y que nadie podría haber predicho, por grande que sea, ya que la eficiencia de su mercado financiero es la clave para la prosperidad de una nación. .

lo que no te dicen

El problema de los mercados financieros actuales es que son demasiado eficientes. Con las recientes "innovaciones" financieras que han producido tantos nuevos instrumentos financieros, el sector financiero

El sector se ha vuelto más eficiente a la hora de generar beneficios para sí mismo en el corto plazo. Sin embargo, como se vio en la crisis global de 2008, estos nuevos activos financieros han hecho que la economía en general, así como el propio sistema financiero, sean mucho más inestables. Además, dada la liquidez de sus activos, los tenedores de activos financieros responden demasiado rápido al cambio, lo que dificulta que las empresas del sector real consigan el "capital paciente" que necesitan para el desarrollo a largo plazo. Es necesario reducir la brecha de velocidad entre el sector financiero y el sector real, lo que significa que el mercado financiero debe ser deliberadamente menos eficiente.

Tres frases inútiles

Los visitantes de Islandia en la década de 1990 informaron que la guía turística oficial entregada en el aeropuerto de Reykjavik tenía, como todas las demás guías similares, una sección de "frases útiles". A diferencia de ellos, me dijeron, la guía islandesa también tenía una sección de "frases inútiles". Aparentemente contenía tres frases, que eran, en inglés: "¿Dónde está la estación de tren?", "Hoy hace un buen día" y "¿Hay algo más barato?". Lo de los

ferrocarriles es, por sorprendente que parezca, cierto: Islandia no tiene ferrocarriles. En cuanto al clima, el guía quizás estuvo siendo demasiado duro. No he vivido allí, pero según todos los informes, Islandia parece tener al menos algunos días soleados al año. En cuanto a que todo fuera tan caro, esto también era bastante cierto y una consecuencia del éxito económico del país. Los servicios laborales son caros en los países de altos ingresos (a menos que tengan una oferta constante de inmigrantes con salarios bajos, como Estados Unidos o Australia), lo que hace que todo sea más caro de lo que debería sugerir el tipo de cambio oficial (ver [Cosa](#) 10). Islandia, que alguna vez fue una de las economías más pobres de Europa, en 1995 tenía

se convirtió en la quinta economía más rica del mundo (después de Luxemburgo, Suiza, Japón, Noruega, Dinamarca, Alemania, Estados Unidos, Austria, Singapur y Francia).

A pesar de lo rica que ya era, la economía islandesa experimentó un impulso turbo. Un fuerte impulso a finales de los años 1990, gracias a la decisión del entonces gobierno de privatizar y liberalizar el sector financiero. Entre 1998 y 2003, el país privatizó los bancos y fondos de inversión estatales, al tiempo que abolió incluso las regulaciones más básicas sobre sus actividades, como los requisitos de reservas para los bancos.

A continuación, los bancos islandeses se expandieron a una velocidad asombrosa, buscando también clientes en el extranjero. Sus servicios de banca por Internet hicieron grandes avances en Gran Bretaña, los Países Bajos y Alemania. Y los inversores islandeses aprovecharon los préstamos agresivos de sus bancos y se lanzaron a compras corporativas, especialmente en Gran Bretaña, su antiguo adversario en las famosas "Guerras del Bacalao" de los años 1950 a 1970. Estos inversores, apodados los 'asaltantes vikingos', estaban mejor representados por Baugur, la sociedad de inversión propiedad de Jón Jóhannesson, el joven magnate de los negocios.

Baugur, que irrumpió en escena a principios de la década de 2000, en 2007 se había convertido en una fuerza importante en la industria minorista británica, con importantes participaciones en empresas que empleaban a unas 65.000 personas y facturaban más de 10.000 millones de libras esterlinas en 3.800 tiendas, incluidas Hamleys, Debenhams, Oasis. e Islandia (la tentadora cadena británica de alimentos congelados).

Durante un tiempo, la expansión financiera pareció obrar maravillas para Islandia. El país, que alguna vez fue un remanso financiero con reputación de excesiva regulación (su mercado de valores no se creó hasta 1985), se transformó en un nuevo y vibrante centro del emergente sistema financiero global.

Desde finales de la década de 1990, Islandia creció a un ritmo extraordinario y en 2007 se convirtió en el quinto país más rico del mundo (después de Noruega, Luxemburgo, Suiza y Dinamarca). El cielo parecía ser el límite.

Lamentablemente, después de la crisis financiera mundial de 2008, la

La economía islandesa entró en crisis. Ese verano, sus tres bancos más grandes quebraron y tuvieron que ser absorbidos por el gobierno. Las cosas empeoraron tanto que, en octubre de 2009, McDonald's decidió retirarse de Islandia, relegándola a la zona fronteriza de la globalización. En el momento de redactar este informe (principios de 2010), la estimación del FMI era que su economía se contrajo a un ritmo del 8,5 por ciento en 2009, el ritmo de contracción más rápido entre los países ricos.

La naturaleza arriesgada del impulso financiero de Islandia desde finales de los años 1990 está saliendo cada vez más a la luz. Los activos bancarios habían alcanzado el equivalente al 1.000 por ciento del PIB en 2007, el doble que el del Reino Unido, un país con uno de los sectores bancarios más desarrollados del mundo. Además, la expansión financiera de Islandia había sido impulsada por el endeudamiento externo. En 2007, la deuda externa neta (deuda externa menos préstamos externos) alcanzó casi el 250 por ciento del PIB, frente al 50 por ciento del PIB en 1997. Los países se han desmoronado con una exposición mucho menor: las deudas externas equivalían al 25 por ciento del PIB. PIB de Corea y el 35 por ciento del PIB de Indonesia en vísperas de la crisis financiera asiática de 1997. Además, se reveló la naturaleza turbia de los acuerdos financieros detrás del milagro económico islandés: muy a menudo los principales prestatarios de los bancos. eran accionistas clave de esos mismos bancos.

¿Nuevo motor de crecimiento?

¿Por qué dedico tanto tiempo a hablar de una pequeña isla de poco más de 300.000 habitantes que ni siquiera tiene una estación de tren o un McDonald's, por muy dramático que haya sido su ascenso y caída? Esto se debe a que Islandia personifica lo que está mal en la visión dominante de las finanzas en la actualidad.

Por extraordinaria que pueda parecer la historia de Islandia, no fue el único país que impulsó el crecimiento privatizando, liberalizando y

apertura del sector financiero durante las últimas tres décadas. Irlanda intentó convertirse en otro centro financiero mediante la misma estrategia, y sus activos financieros alcanzaron el equivalente al 900 por ciento del PIB en 2007. Al igual que Islandia, Irlanda también sufrió una grave caída en la crisis financiera mundial de 2008. En el momento de redactar este informe, la estimación del FMI era que su economía se contrajo un 7,5 por ciento en 2009. Letonia, otro aspirante a centro financiero, lo ha pasado aún peor. Tras el colapso de su auge impulsado por las finanzas, el FMI estimó que su economía se había contraído un 16 por ciento en 2009. Dubai, el autoproclamado centro financiero de Oriente Medio, pareció resistir un poco más que sus ciudades europeas. rivales, pero tiró la toalla al declarar una moratoria de la deuda de su principal conglomerado estatal en noviembre de 2009.

Antes de su reciente caída en desgracia, estas economías fueron promocionadas como ejemplos de un nuevo modelo de negocios liderado por las finanzas para países que quieren salir adelante en la era de la globalización. Todavía en noviembre de 2007, cuando las nubes de tormenta se estaban acumulando rápidamente en los mercados financieros internacionales, Richard Portes, un destacado economista político británico, y Fridrik Baldursson, un profesor islandés, declararon solemnemente en un informe para la Cámara de Comercio de Islandia que "[En general, la internacionalización del sector financiero islandés es una historia de éxito notable que los mercados deberían reconocer mejor".¹ Para algunos, incluso los recientes colapsos de Islandia, Irlanda y Letonia no han sido razón suficiente para abandonar una economía basada en las finanzas. estrategia. En septiembre de 2009, Turquía anunció que implementaría una serie de políticas que la convertirían en (otro) centro financiero de Medio Oriente. Incluso el gobierno de Corea, una potencia manufacturera tradicional, está implementando políticas destinadas a convertirse en el centro financiero del noreste de Asia, aunque su entusiasmo se ha visto mellado desde el colapso de Irlanda y Dubai, a partir de los cuales esperaba modelar el país.

Ahora bien, el verdadero problema es que países como Islandia e Irlanda estaban aplicando eran sólo más extremas.

formas de la estrategia económica que están aplicando muchos países: una estrategia de crecimiento basada en la desregulación financiera, adoptada por primera vez por Estados Unidos y el Reino Unido a principios de los años ochenta. El Reino Unido aceleró su programa de desregulación financiera a finales de los años 1980, con la llamada desregulación del 'Big Bang' y desde entonces se ha enorgullecido de una regulación 'ligera'. Estados Unidos lo igualó aboliendo la Ley Glass-Steagall de 1933 en 1999, derribando así el muro entre la banca de inversión y la banca comercial, que había definido la industria financiera estadounidense desde la Gran Depresión. Muchos otros países siguieron su ejemplo.

Lo que alentó a cada vez más países a adoptar una estrategia de crecimiento basada en finanzas desreguladas fue el hecho de que en un sistema así es más fácil ganar dinero con actividades financieras que a través de otras actividades económicas (o eso parecía hasta la crisis de 2008). Un estudio realizado por dos economistas franceses, Gérard Duménil y Dominique Lévy –uno de los pocos estudios que estiman por separado la tasa de beneficio del sector financiero y la del sector no financiero– muestra que el primero ha sido mucho más alto que el segundo en Estados Unidos. y en Francia durante las últimas dos o tres décadas.² Según este estudio, en Estados Unidos la tasa de ganancia de las empresas financieras fue menor que la de las empresas no financieras entre mediados de los años sesenta y finales de los setenta. Pero, tras la desregulación financiera a principios de los años 1980, la tasa de beneficio de las empresas financieras ha seguido una tendencia creciente y osciló entre el 4 y el 12 por ciento. Desde la década de 1980, siempre ha sido significativamente más alto que el de las empresas no financieras, que oscilaba entre el 2 y el 5 por ciento. En Francia, la tasa de ganancia de las corporaciones financieras fue negativa entre principios de los años 1970 y mediados de los años 1980 (no hay datos disponibles para los años 1960). Sin embargo, con la desregulación financiera de finales del decenio de 1980, empezó a aumentar y superó al de las empresas no financieras a principios del decenio de 1990, cuando ambas representaban alrededor del 5 por ciento, y aumentó a más del 10 por ciento en 2001. La tasa de crecimiento de las empresas no financieras francesas disminuyó desde principios de los

En Estados Unidos, el sector financiero se volvió tan atractivo que Incluso muchas empresas manufactureras se han convertido esencialmente en empresas financieras. Jim Crotty, el distinguido economista estadounidense, ha calculado que la relación entre activos financieros y no financieros propiedad de corporaciones no financieras en Estados Unidos aumentó de alrededor de 0,4 en los años 1970 a casi 1 a principios de los años 2000.³ Incluso empresas como GE, GM y Ford —que alguna vez fueron símbolos de la destreza manufacturera estadounidense— han sido “financiarizados” a través de una expansión continua de sus ramas financieras, junto con el declive de sus principales actividades manufactureras. A principios del siglo XXI, estas empresas manufactureras obtenían la mayor parte de sus beneficios a través de actividades financieras, en lugar de sus negocios manufactureros principales (ver [Cosa](#) 18). Por ejemplo, en 2003, el 45 por ciento de las ganancias de GE provinieron de GE Capital. En 2004, el 80 por ciento de los beneficios de GM provinieron de su brazo financiero, GMAC, mientras que Ford obtuvo todos sus beneficios de Ford Finance entre 2001 y 2003.⁴

¿Armas de destrucción masiva financiera?

El resultado de todo esto fue un crecimiento extraordinario del sector financiero en todo el mundo, especialmente en los países ricos. El crecimiento no fue simplemente en términos absolutos. El punto más significativo es que el sector financiero ha crecido mucho más rápido —no, mucho, mucho más rápido— que la economía subyacente.

Según un cálculo basado en datos del FMI realizado por Gabriel Palma, mi colega en Cambridge y una destacada autoridad en crisis financieras, la relación entre el stock de activos financieros y la producción mundial aumentó de 1,2 a 4,4 entre 1980 y 2007.⁵ El tamaño relativo del sector financiero fue aún mayor en muchos países ricos. Según sus cálculos, la relación entre activos financieros y PIB en el Reino Unido alcanzó los 700

por ciento en 2007. Francia, que a menudo se define como un contrapunto al capitalismo financiero angloamericano, no se ha quedado muy atrás del Reino Unido en este sentido: la relación entre sus activos financieros y el PIB es sólo marginalmente inferior a la del Reino Unido. En el estudio citado anteriormente, Crotty, utilizando datos del gobierno estadounidense, calcula que la relación entre activos financieros y PIB en Estados Unidos fluctuó entre el 400 y el 500 por ciento entre los años 1950 y 1970, pero comenzó a dispararse desde principios de los años 1980 con la desregulación financiera. , para superar la marca del 900 por ciento a principios de la década de 2000.

Esto significó que se estaban creando cada vez más derechos financieros para cada activo real y actividad económica subyacente. La creación de derivados financieros en el mercado inmobiliario, que fue una de las principales causas de la crisis de 2008, ilustra muy bien este punto.

Antiguamente, cuando alguien pedía dinero prestado a un banco y compraba una casa, el banco prestamista solía ser propietario del producto financiero resultante (hipoteca) y eso era todo. Sin embargo, las innovaciones financieras crearon valores respaldados por hipotecas (MBS), que agrupan hasta varios miles de hipotecas. A su vez, estos MBS, a veces hasta 150, se agrupaban en una obligación de deuda colateralizada (CDO). Luego se crearon CDO al cuadrado utilizando otros CDO como garantía. Y luego se crearon CDO al cubo combinando CDO y CDO al cuadrado. Incluso se crearon CDO de mayor potencia. Los swaps de incumplimiento crediticio (CDS) se crearon para protegerlo del incumplimiento de los CDO. Y hay muchos más derivados financieros que componen la sopa de letras que son las finanzas modernas.

A estas alturas incluso yo me estoy confundiendo (y resulta que también lo estaban las personas que trataban con ellos), pero la cuestión es que los mismos activos subyacentes (es decir, las casas que estaban en las hipotecas originales) y actividades económicas (las actividades generadoras de ingresos de los titulares de hipotecas) se utilizaban una y otra vez para "obtener" nuevos activos. Pero, hagas lo que hagas en términos de alquimia financiera, que estos activos produzcan los rendimientos esperados depende en último

Si a los cientos de miles de trabajadores y propietarios de pequeñas empresas que poseen las hipotecas originales se atrasan o no en sus pagos hipotecarios.

El resultado fue una estructura cada vez más alta de activos financieros que se tambaleaban sobre la misma base de activos reales (por supuesto, la base misma estaba creciendo, en parte impulsada por esta actividad, pero abstraigamos eso por el momento, ya que lo que importa aquí es que el tamaño de la superestructura en relación con la base estaba creciendo). Si haces un edificio existente más alto sin ampliar la base, aumentas las posibilidades de que se caiga. En realidad, es mucho peor que eso. A medida que aumenta el grado de "derivación" (o la distancia de los activos subyacentes), se vuelve cada vez más difícil fijar el precio del activo con precisión. Así, no sólo se añaden plantas a un edificio existente sin ampliar su base, sino que se utilizan materiales de calidad cada vez más incierta para los pisos superiores. No es de extrañar que Warren Buffet, el financiero estadounidense conocido por su enfoque realista de la inversión, llamara a los derivados financieros "armas de destrucción financiera masiva", mucho antes de que la crisis de 2008 demostrara su carácter destructivo.

Cuidado con la brecha

Todas mis críticas hasta ahora sobre el desarrollo excesivo del sector financiero en las últimas dos o tres décadas no quieren decir que todas las finanzas sean algo malo. Si hubiéramos escuchado a Adam Smith, que se opuso a las sociedades de responsabilidad limitada (ver [Cosa 2](#)) o a Thomas Jefferson, que consideraba que la banca era "más peligrosa que los ejércitos permanentes", nuestras economías todavía estarían formadas por las "fábricas satánicas" de la época victoriana. edad, si no necesariamente las fábricas de alfileres de Adam Sm

Sin embargo, el hecho de que el desarrollo financiero haya sido crucial para el desarrollo del capitalismo no significa que todas las formas

del desarrollo financiero son buenos.

¿Qué hace que el capital financiero sea necesario para la economía?

El desarrollo, pero potencialmente contraproducente o incluso destructivo, es el hecho de que es mucho más líquido que el capital industrial. Supongamos que usted es propietario de una fábrica y de repente necesita dinero para comprar materias primas o máquinas para cumplir con pedidos adicionales inesperados. Supongamos también que ya ha invertido todo lo que tiene en construir la fábrica y comprar las máquinas y los insumos necesarios para los pedidos iniciales. Agradecerás que haya bancos que estén dispuestos a prestarte el dinero (usando tu fábrica como garantía) sabiendo que podrás generar ingresos extra con esos nuevos insumos. O supongamos que quiere vender la mitad de su fábrica (digamos, iniciar otra línea de negocio), pero que nadie comprará la mitad de un edificio y la mitad de una línea de producción. En este caso, le aliviará saber que puede emitir acciones y vender la mitad de sus acciones. En otras palabras, el sector financiero ayuda a las empresas a expandirse y diversificarse mediante su capacidad de convertir activos ilíquidos, como edificios y máquinas, en activos líquidos, como préstamos y acciones.

Sin embargo, la propia liquidez de los activos financieros los hace potencialmente negativo para el resto de la economía. Construir una fábrica lleva al menos meses, si no años, mientras que acumular el conocimiento tecnológico y organizativo necesario para construir una empresa de clase mundial lleva décadas. Por el contrario, los activos financieros pueden moverse y reorganizarse en minutos, si no segundos. Esta enorme brecha ha creado enormes problemas, porque el capital financiero es "impaciente" y busca ganancias a corto plazo (ver [Cosa 2](#)). En el corto plazo, esto crea inestabilidad económica, a medida que el capital líquido se derrama por todo el mundo con muy poca antelación y de manera "irracional", como hemos visto recientemente. Más importante aún, a largo plazo conduce a un débil crecimiento de la productividad, porque las inversiones a largo plazo se reducen para satisfacer al capital impaciente. El resultado ha sido que, a pesar de los enormes avances en la "profundización financiera" (es decir, el aumento de la

relación entre los precios financieros y PIB), el crecimiento en realidad se ha desacelerado en los últimos años ([véanse los puntos 7 y 1](#)

Por lo tanto, precisamente porque las finanzas son eficientes a la hora de responder a las cambiantes oportunidades de ganancias, pueden volverse perjudiciales para el resto de la economía. Y es por eso que James Tobin, premio Nobel de Economía en 1981, habló de la necesidad de "echar un poco de arena en las ruedas de nuestros mercados monetarios internacionales excesivamente eficientes". Para ello, Tobin propuso un impuesto a las transacciones financieras, deliberadamente destinado a frenar los flujos financieros. Un tabú en los círculos educados hasta hace poco, el llamado Impuesto Tobin ha sido defendido recientemente por Gordon Brown, el ex primer ministro británico. Pero la Tasa Tobin no es la única manera de reducir la brecha de velocidad entre las finanzas y la economía real. Otros medios incluyen dificultar las adquisiciones hostiles (reduciendo así las ganancias de la inversión especulativa en acciones), prohibir las ventas en corto (la práctica de vender acciones que hoy no se poseen), aumentar los requisitos de margen (es decir, la proporción del dinero que debe pagarse por adelantado al comprar acciones) o imponer restricciones a los movimientos transfronterizos de capital, especialmente para los países en desarrollo.

Todo esto no quiere decir que la brecha de velocidad entre las finanzas y la economía real deba reducirse a cero. Un sistema financiero perfectamente sincronizado con la economía real sería inútil. El objetivo de las finanzas es que pueden moverse más rápido que la economía real. Sin embargo, si el sector financiero avanza demasiado rápido, puede descarrilar la economía real. En las circunstancias actuales, necesitamos reconfigurar nuestro sistema financiero para que permita a las empresas realizar inversiones a largo plazo en capital físico, habilidades humanas y organizaciones que son, en última instancia, la fuente del desarrollo económico, y al mismo tiempo proporcionarles la liquidez nec

Cosa 23

Una buena política económica no requiere buenos economistas

lo que te dicen

Cualesquiera que sean las justificaciones teóricas para la intervención gubernamental, el éxito o el fracaso de las políticas gubernamentales depende en gran medida de la competencia de quienes las diseñan y ejecutan. Especialmente, aunque no exclusivamente, en los países en desarrollo, los funcionarios gubernamentales no están muy bien capacitados en economía, lo que necesitan para implementar buenas políticas económicas. Esos funcionarios deberían reconocer sus límites y abstenerse de implementar políticas "difíciles", como la política industrial selectiva, y apegarse a políticas de libre mercado menos exigentes, que minimizan el papel del gobierno. Visto así, las políticas de libre mercado son doblemente buenas, porque no sólo son las mejores políticas sino que también son las más ligeras en sus demandas de capacidades burocráticas.

lo que no te dicen

No se requiere que los buenos economistas apliquen buenas políticas económicas. Los burócratas económicos que han tenido más éxito no suelen ser economistas. Durante su 'milagro'

años, las políticas económicas en Japón y (en menor medida) Corea estaban dirigidas por abogados. En Taiwán y China, las políticas económicas han estado a cargo de ingenieros. Esto demuestra que el éxito económico no necesita personas bien capacitadas en economía, especialmente si es del tipo de libre mercado.

De hecho, durante las últimas tres décadas, la creciente influencia de la economía de libre mercado ha resultado en peores resultados económicos en todo el mundo, como he demostrado a lo largo de este libro: menor crecimiento económico, mayor inestabilidad económica, mayor desigualdad y, finalmente, culminando en la desastre de la crisis financiera mundial de 2008.

En la medida en que necesitamos economía, necesitamos tipos diferentes de economía de la economía de libre mercado.

Milagro económico sin economistas

Las economías del este de Asia (Japón, Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y China) a menudo se denominan economías "milagrosas". Esto es, por supuesto, una hipérbole, pero en lo que respecta a las hipérboles, no es demasiado descabellada.

Durante su "revolución" industrial en el siglo XIX, el ingreso per cápita en las economías de Europa occidental y sus filiales (América del Norte, Australia y Nueva Zelanda) creció entre 1 por ciento y 1,5 por ciento anual (la cifra exacta depende de la región). período de tiempo exacto y el país que miras). Durante la llamada "Edad de Oro" del capitalismo, entre principios de los años 50 y mediados de los 70, el ingreso per cápita en Europa occidental y sus ramas creció entre un 3,5 y un 4 por ciento anual.

En cambio, durante sus años milagrosos, aproximadamente entre los años cincuenta y mediados de los noventa (y entre los ochenta y la actualidad en el caso de China), los ingresos per cápita crecieron entre un 6% y un 7% anual en las economías de Asia Oriental mencionadas. arriba. Si las tasas de crecimiento de 1 a 1,5 por

ciento describe una "revolución" y entre el 3,5 y el 4 por ciento una "edad de oro", entre el 6 y el 7 por ciento merece ser llamado un "milagro".¹ Teniendo en cuenta estos registros económicos,

uno naturalmente podría suponer que estos países deben haber tenido mucho de buenos economistas. Del mismo modo que Alemania sobresale en ingeniería por la calidad de sus ingenieros y Francia es líder mundial en productos de diseño gracias al talento de sus diseñadores, parece obvio que los países del este asiático deben haber logrado milagros económicos gracias a la capacidad de sus economistas. Especialmente en Japón, Taiwán, Corea del Sur y China –países en los que el gobierno jugó un papel muy activo durante los años del milagro– debe haber habido muchos economistas de primer nivel trabajando para el gobierno, se podría razonar.

No tan. De hecho, los economistas brillaron por su ausencia en los gobiernos de las economías milagrosas del este asiático. Los burócratas económicos japoneses eran en su mayoría abogados de formación. En Taiwán, la mayoría de los funcionarios económicos clave eran ingenieros y científicos, en lugar de economistas, como es el caso hoy en China. Corea también tenía una alta proporción de abogados en su burocracia económica, especialmente antes de los años 1980. Oh Won-Chul, el cerebro detrás del programa de industrialización química y pesada del país en la década de 1970 – que transformó su economía de un eficiente exportador de productos manufactureros de baja calidad a un actor de clase mundial en electrónica, acero y construcción naval– era un ingeniero de capacitación.

Si no necesitamos que los economistas tengan buenos resultados económicos desempeño, como en los casos de Asia Oriental, ¿de qué sirve la economía? ¿Han estado desperdiciando dinero el FMI, el Banco Mundial y otras organizaciones internacionales al ofrecer cursos de capacitación en economía para funcionarios gubernamentales de países en desarrollo y becas para jóvenes brillantes de esos países para estudiar en universidades estadounidenses o británicas reconocidas por su excelencia en economía?

Una posible explicación de la experiencia del este de Asia es que lo que se necesita en aquellos que dirigen la economía

especializado en economía. Puede ser que la economía que se enseña en las aulas universitarias esté demasiado alejada de la realidad para ser de utilidad práctica. Si este es el caso, el gobierno adquirirá formuladores de políticas económicas más capaces al contratar a aquellos que hayan estudiado lo que resulta ser la materia más prestigiosa del país (que podría ser derecho, ingeniería o incluso economía, dependiendo del país). en lugar de un tema que es teóricamente más relevante para la formulación de políticas económicas (es decir, la economía) (ver [Cosa 17](#)). Esta conjetura se ve respaldada indirectamente por el hecho de que, si bien las políticas económicas de muchos países latinoamericanos han sido dirigidas por economistas, y además muy capacitados (los 'Chicago Boys' del general Pinochet son el ejemplo más destacado), su desempeño económico ha sido muy inferior al de los países del este asiático. India y Pakistán también tienen muchos economistas de clase mundial, pero su desempeño económico no puede compararse con el de Asia Oriental.

John Kenneth Galbraith, el economista más ingenioso de la historia, ciertamente exageraba cuando dijo que "la economía es extremadamente útil como forma de empleo para los economistas", pero puede que no estuviera muy equivocado. La economía no parece muy relevante para la gestión económica en el mundo real.

En realidad, es peor que eso. Hay razones para pensar que la economía puede ser positivamente perjudicial para la economía.

¿Cómo es que nadie pudo preverlo?

En noviembre de 2008, la reina Isabel II visitó la London School of Economics, que cuenta con uno de los departamentos de economía más respetados del mundo. Cuando uno de los profesores hizo una presentación allí, el profesor

Luís Carrión, sobre la crisis financiera que acababa de azotar al mundo, la Reina preguntó: "¿Cómo es posible que nadie pudiera preverla?". Su Majestad formuló una pregunta que había estado en la mente de la mayoría de la gente desde que estalló la crisis en el otoño de 2008.

Durante las dos últimas décadas, todos esos expertos altamente calificados –desde economistas ganadores del Premio Nobel, pasando por reguladores financieros de talla mundial hasta jóvenes banqueros de inversión aterradoramente brillantes con títulos en economía de las mejores universidades del mundo– nos dijeron repetidamente que todo estaba bien con La economía mundial. Nos dijeron que los economistas finalmente habían encontrado la fórmula mágica que permitió a nuestras economías crecer rápidamente con una inflación baja. La gente hablaba de la economía 'Ricitos de Oro', en la que las cosas van bien: ni demasiado calientes ni demasiado frías. Alan Greenspan, ex presidente de la Junta de la Reserva Federal, que presidió la economía más grande y (financiera e ideológicamente) más influyente del mundo durante dos décadas, fue aclamado como un "maestro", como titula el libro sobre él escrito por el periodista Bob Woodward, el famoso Watergate, lo tenía. Su sucesor, Ben Bernanke, habló de una "gran moderación", que llegó con la domesticación de la inflación y la desaparición de los ciclos económicos violentos (ver [Cosa 6](#)).

Así que era un verdadero enigma para la mayoría de la gente, incluida la Reina, que las cosas pudieran salir tan espectacularmente mal en un mundo donde se suponía que los economistas inteligentes habían resuelto todos los problemas principales. ¿Cómo pudieron estar tan equivocados todos esos tipos inteligentes con títulos de algunas de las mejores universidades, con ecuaciones hipermatemáticas saliendo de sus oídos?

Al enterarse de la preocupación del soberano, la Academia Británica convocó una reunión de algunos de los principales economistas del mundo académico, el sector financiero y el gobierno el 17 de junio de 2009. El resultado de esta reunión fue transmitido a la Reina en una carta, fechada el 22 de julio de 2009, escrita por el profesor Tim Besley, un destacado profesor de economía en la LSE y el profesor Peter Hennessy, un renombrado historiador de

Machine Translated by Google
gobierno británico en la Universidad Queen Mary de Londres.² En la —
carta, los profesores Besley y Hennessy dijeron que los economistas
individuales eran competentes y "hacían su trabajo adecuadamente por
sus propios méritos, pero que perdieron de vista la madera por los
árboles" en el antesala de la crisis. Según ellos, hubo "un fracaso de la
imaginación colectiva de muchas personas brillantes, tanto en este país
como a nivel internacional, para comprender los riesgos para el sistema
en su conjunto".

¿ Un fracaso del imaginario colectivo? ¿No nos habían dicho
la mayoría de los economistas, incluida la mayoría (aunque no todos)
de los que asistieron a la reunión de la Academia Británica, al resto de
nosotros que el libre mercado funciona mejor porque somos
racionales e individualistas y, por tanto, sabemos lo que queremos
para nosotros mismos (y no alguien más, posiblemente excepto
nuestras familias inmediatas) y cómo obtenerlo de la manera más
eficiente? (Véanse los puntos 5 y 16.) No recuerdo haber visto
mucho debate en economía sobre la imaginación, especialmente del
tipo colectivo, y he estado en la profesión económica durante las
últimas dos décadas. Ni siquiera estoy seguro de si un concepto
como la imaginación, colectiva o de otro tipo, tiene un lugar en el
discurso racionalista dominante en economía. Los grandes y buenos
del mundo económico de Gran Bretaña, entonces, básicamente
admitían que no sabían qué había salido mal.

Pero esto lo subestima. Los economistas no son unos inocentes.
técnicos que hicieron un trabajo decente dentro de los estrechos límites
de su experiencia hasta que quedaron colectivamente desorientados por
un desastre que ocurre una vez en un siglo y que nadie podría
haber predicho.

Durante las últimas tres décadas, los economistas desempeñaron
un papel importante en la creación de las condiciones de la crisis de
2008 (y de docenas de crisis financieras más pequeñas que la
precedieron desde principios de los años 1980, como la crisis de la
deuda del Tercer Mundo de 1982, la crisis del peso mexicano de 1995,
la crisis asiática de 1997 y la crisis rusa de 1998) al proporcionar
justificaciones teóricas para la desregulación financiera y la búsqueda
desenfrenada de ganancias a corto plazo. En términos más generales, avan

teorías que justificaron las políticas que han llevado a un crecimiento más lento, una mayor desigualdad, una mayor inseguridad laboral y crisis financieras más frecuentes que han acosado al mundo en las últimas tres décadas (véanse [los puntos 2, 6, 13 y 21](#)). Además de eso, impulsaron políticas que debilitaron las perspectivas de desarrollo a largo plazo en los países en desarrollo (véanse [los puntos 7 y 11](#)). En los países ricos, estos economistas alentaron a la gente a sobreestimar el poder de las nuevas tecnologías (ver [Cosa 4](#)), hicieron que la vida de las personas fuera cada vez más inestable (ver [Cosa 6](#)), les hicieron ignorar la pérdida de control nacional sobre la economía (ver [Cosa 8](#)) .) y los volvió complacientes con la desindustrialización (ver [Cosa 9](#)). Además, proporcionaron argumentos que insisten en que todos esos resultados económicos que muchas personas encuentran objetables en este mundo, como la creciente desigualdad (ver [Cosa 13](#)), los altísimos salarios de los ejecutivos (ver [Cosa 14](#)) o la pobreza extrema en los países pobres (ver [Cosa 14](#)). 3) – son realmente inevitables, dada la naturaleza humana (egoísta y racional) y la necesidad de recompensar a las personas de acuerdo con sus contribuciones productivas.

En otras palabras, la economía ha sido peor que irrelevante. La economía, tal como se ha practicado en las últimas tres décadas, ha sido positivamente perjudicial para la mayoría de las pers

¿Qué pasa con los "otros" economistas?

Si la economía es tan mala como digo, ¿qué hago trabajando como economista? Si la irrelevancia es la consecuencia social más benigna de mis acciones profesionales y el daño es la más probable, ¿no debería cambiar mi profesión por algo más beneficioso socialmente, como la ingeniería electrónica o la plomería?

Me quedo con la economía porque creo que no

Machine Translated by Google
tiene que ser inútil o perjudicial. Después de todo, a lo largo de este libro yo mismo he utilizado la economía para tratar de explicar cómo funciona realmente el capitalismo. Es un tipo particular de economía –es decir, la economía de libre mercado tal como se ha practicado en las últimas décadas– lo que resulta peligroso. A lo largo de la historia, ha habido muchas escuelas de pensamiento económico que nos han ayudado a gestionar y desarrollar mejor nuestras economías.

Para empezar desde donde nos encontramos hoy, lo que ha salvado a la economía mundial de una crisis total en el otoño de 2008 es la economía de John Maynard Keynes, Charles Kindleberger (el autor del libro clásico sobre crisis financieras, *Manias, Panics, and Crashes*) y Hyman Minsky (el muy infravalorado estudioso estadounidense de las crisis financieras). La economía mundial no ha caído en una repetición de la Gran Depresión de 1929 porque absorbimos sus ideas y rescatamos a instituciones financieras clave (aunque todavía no hemos castigado adecuadamente a los banqueros responsables del desastre ni reformado la industria), aumentado el gasto público, proporcionado un seguro de depósitos más fuerte, mantuvo el estado de bienestar (que apuntala los ingresos de aquellos que están desempleados) e inundó el mercado financiero con liquidez en una escala sin precedentes. Como se explicó en *Things* anteriores , muchas de estas acciones que han salvado al mundo son a las que se oponen los economistas de libre mercado de generaciones anteriores y de hoy.

Aunque no tenían formación como economistas, los funcionarios económicos del este de Asia sabían algo de economía.

Sin embargo, especialmente hasta la década de 1970, la economía que conocían en su mayor parte no era la del libre mercado. La economía que conocían era la de Karl Marx, Friedrich List, Joseph Schumpeter, Nicholas Kaldor y Albert Hirschman. Por supuesto, estos economistas vivieron en épocas diferentes, se enfrentaron a problemas diferentes y tenían opiniones políticas radicalmente diferentes (que iban desde la muy derechista Lista hasta el muy izquierdista Marx). Sin embargo, había algo en común entre sus economías. Era el

reconocimiento de que el capitalismo se desarrolla a través de inversiones a largo plazo e innovaciones tecnológicas que transforman la estructura productiva, y no simplemente una expansión de las estructuras existentes, como inflar un globo. Muchas de las cosas que los funcionarios gubernamentales del este de Asia hicieron en los años milagrosos (proteger las industrias nacientes, movilizar enérgicamente recursos de la agricultura tecnológicamente estancada hacia el dinámico sector industrial y explotar lo que Hirschman llamó los "vínculos" entre diferentes sectores) se derivan de esa situación económica. opiniones, en lugar de la visión del libre mercado (ver [Cosa 7](#)). Si los países del este de Asia, y de hecho la mayoría de los países ricos de Europa y América del Norte antes que ellos, hubieran administrado sus economías de acuerdo con los principios de la economía de libre mercado, no habrían desarrollado sus economías de la forma en que lo han hecho.

La economía de Herbert Simon y sus seguidores ha Realmente cambió la forma en que entendemos las empresas modernas y, más ampliamente, la economía moderna. Nos ayuda a romper con el mito de que nuestra economía está poblada exclusivamente por egoístas racionales que interactúan a través del mecanismo del mercado. Cuando entendemos que la economía moderna está poblada por personas con racionalidad limitada y motivos complejos, que están organizadas de manera compleja, combinando mercados, burocracias (públicas y privadas) y redes, comenzamos a comprender que nuestra economía no puede funcionar según economía de libre mercado. Cuando observamos más de cerca a las empresas, gobiernos y países más exitosos, vemos que son los que tienen este tipo de visión matizada del capitalismo, no la visión simplista del libre mercado.

Incluso dentro de la escuela de economía dominante, es decir, la escuela neoclásica, que proporciona gran parte de las bases de la economía de libre mercado, existen teorías que explican por qué es probable que los mercados libres produzcan resultados subóptimos. Se trata de teorías del "fallo del mercado" o "economía del bienestar", propuestas por primera vez por el profesor de Cambridge de principios del siglo XX, Arthur Pigou, y desarrolladas más tarde por

economistas modernos como Amartya Sen, William Baumol y Joseph Stiglitz, por nombrar sólo algunos de los más importantes.

Los economistas del libre mercado, por supuesto, han ignorado a estos otros economistas o, peor aún, los han descartado como falsos profetas. Hoy en día, pocos de los economistas antes mencionados, excepto aquellos que pertenecen a la escuela del fracaso del mercado, aparecen siquiera mencionados en los principales libros de texto de economía, y mucho menos se les enseña adecuadamente. Pero los acontecimientos que se han ido desarrollando durante las últimas tres décadas han demostrado que en realidad tenemos muchas más cosas positivas que aprender de estos otros economistas que de los economistas del libre mercado. Los éxitos y fracasos relativos de diferentes empresas, economías y políticas durante este período sugieren que las opiniones de estos economistas que ahora son ignorados, o incluso olvidados, tienen importantes lecciones que enseñarnos. La economía no tiene por qué ser inútil o perjudicial. Sólo tenemos que aprender los tipos correctos de economía.

Conclusión

Cómo reconstruir la economía mundial

La enorme tarea que tenemos por delante es reconstruir completamente la economía mundial. Las cosas no están tan mal como durante la Gran Depresión sólo porque los gobiernos han apuntalado la demanda mediante un enorme gasto deficitario y una flexibilización sin precedentes de la oferta monetaria (el Banco de Inglaterra nunca ha tenido una tasa de interés más baja desde su fundación en 1644), mientras que prevenir corridas bancarias mediante la expansión del seguro de depósitos y el rescate de muchas empresas financieras. Sin estas medidas y el sustancial aumento automático del gasto social (por ejemplo, prestaciones por desempleo), podríamos estar viviendo una crisis económica mucho peor que la de los años treinta.

Hay personas que creen que el sistema de libre mercado actualmente dominante es fundamentalmente sólido. Suponen que hacer ajustes en los márgenes será una solución suficiente para nuestra situación: un poco más de transparencia aquí, un poco más de regulación allá y un mínimo de restricciones a la remuneración de los ejecutivos allá. Sin embargo, como he intentado demostrar, los supuestos teóricos y empíricos fundamentales detrás de la economía de libre mercado son muy cuestionables. Nada menos que una revisión total de la forma en que organizamos nuestra economía y nuestra sociedad será suficiente.

¿Así que, qué debe hacerse?

Este no es el lugar para exponer todas las propuestas detalladas necesarias para la reconstrucción de la economía mundial, muchas de las cuales ya se han discutido en las 23 Cosas anteriores . Aquí sólo esbozaré algunos principios (ocho de ellos) que creo que debemos tener en cuenta al rediseñar nuestro sistema económico.

Para empezar: parafraseando lo que Winston Churchill dijo una vez sobre la democracia, permítanme reafirmar mi posición anterior de que el capitalismo es el peor sistema económico, excepto todos los demás. Mi crítica es al capitalismo de libre mercado y no a todos los tipos de capitalismo.

El afán de lucro sigue siendo el combustible más poderoso y eficaz para impulsar nuestra economía y debemos explotarlo al máximo. Pero debemos recordar que soltarlo sin ninguna restricción no es la mejor manera de aprovecharlo al máximo, como hemos aprendido a un gran costo durante las últimas tres décadas.

Del mismo modo, el mercado es un mecanismo excepcionalmente eficaz para coordinar actividades económicas complejas entre numerosos agentes económicos, pero no es más que eso: un mecanismo, una máquina. Y como todas las máquinas, necesita una regulación y dirección cuidadosas. De la misma manera que un automóvil puede usarse para matar gente cuando lo conduce un conductor ebrio, o para salvar vidas cuando nos ayuda a llevar a tiempo a un paciente de emergencia al hospital, el mercado puede hacer cosas maravillosas pero también deplorables. Se puede mejorar el mismo automóvil introduciendo frenos mejorados, motores más potentes o combustible más eficiente, y se puede lograr que el mismo mercado funcione mejor mediante cambios apropiados en las actitudes de los participantes, sus motivos y las reglas que lo gobiernan.

Hay diferentes maneras de organizar el capitalismo. El capitalismo de libre mercado es sólo uno de ellos (y no muy bueno, por cierto). Las últimas tres décadas han demostrado que, contrariamente a lo que afirman sus defensores, desacelera la economía, aumenta la desigualdad y la inseguridad y conduce a crisis financieras más frecuentes (y a veces masivas).

No existe un modelo ideal. El capitalismo estadounidense es muy diferente del capitalismo escandinavo, que a su vez difiere de las variedades alemana o francesa, por no hablar de la forma japonesa. Por ejemplo, los países que consideran inaceptable la desigualdad económica al estilo estadounidense (algunos tal vez no) pueden reducirla mediante un Estado de bienestar.

financiados mediante impuestos elevados y progresivos sobre la renta (como en Suecia) o mediante restricciones a las propias oportunidades de ganar dinero, dificultando, por ejemplo, la apertura de grandes tiendas minoristas (como en Japón). No hay una forma sencilla de elegir entre los dos, aunque personalmente creo que el modelo sueco es mejor que el japonés, al menos en este aspecto.

Así que el capitalismo sí, pero tenemos que poner fin a nuestra historia de amor con capitalismo de libre mercado desenfrenado, que tan mal ha servido a la humanidad, e instalar una variedad mejor regulada. Cuál sería esa variedad depende de nuestros objetivos, valores y creencias.

Segundo: deberíamos construir nuestro nuevo sistema económico sobre la base del reconocimiento de que la racionalidad humana está severamente limitada. La crisis de 2008 ha revelado cómo la complejidad del mundo que hemos creado, especialmente en la esfera de las finanzas, ha superado ampliamente nuestra capacidad para comprenderlo y controlarlo. Nuestro sistema económico ha sufrido una fuerte caída porque fue reconfigurado siguiendo el consejo de economistas que creen que la capacidad humana para lidiar con la complejidad es esencialmente ilimitada.

El nuevo mundo debe formarse con un claro reconocimiento de que sólo tenemos poderes limitados de razonamiento objetivo. Se sugiere que podemos evitar otra crisis financiera importante mejorando la transparencia. Esto está mal. El problema fundamental no es nuestra falta de información sino nuestra limitada capacidad para procesarla. De hecho, si la falta de transparencia fuera el problema, los países escandinavos – famosamente transparentes– no habrían experimentado una crisis financiera a principios de los años noventa. Mientras sigamos permitiendo "innovaciones financieras" ilimitadas, nuestra capacidad de regular siempre será superada por nuestra capacidad de innovar.

Si realmente queremos prevenir otra crisis Al igual que la crisis de 2008, deberíamos simplemente prohibir los instrumentos financieros complejos, a menos que pueda demostrarse sin ambigüedades que benefician a la sociedad a largo plazo. Esta idea será descartada por algunos como escandalosa. Que no es. hacemos eso todo

Machine Translated by Google
el tiempo con otros productos: piense en las normas de seguridad para alimentos, medicamentos, automóviles y aviones.

El resultado sería un proceso de aprobación mediante el cual el impacto de cada nuevo instrumento financiero, elaborado por "científicos espaciales" dentro de las empresas financieras, se evalúe en términos de riesgos y recompensas para nuestro sistema en su conjunto a largo plazo, y no sólo en términos de de beneficios a corto plazo para esas empresas.

Tercero: si bien reconocemos que no somos ángeles desinteresados, debemos construir un sistema que saque lo mejor de las personas, en lugar de lo peor.

La ideología del libre mercado se basa en la creencia de que la gente no harán nada "bueno" a menos que se les pague por ello o se les castigue por no hacerlo. Luego, esta creencia se aplica asimétricamente y se reconstruye como la visión de que los ricos necesitan estar motivados para trabajar gracias a mayores riquezas, mientras que los pobres deben temer la pobreza como motivación.

El interés personal material es un motivo poderoso. el comunista El sistema resultó inviable porque ignoraba, o más bien quería negar, este impulsor humano. Sin embargo, esto no prueba que el interés personal material sea nuestro único motivo.

La gente no está tan impulsada por el propio interés material como afirman los libros de texto sobre el libre mercado. Si el mundo real estuviera tan lleno de agentes racionales y egoístas como el que se describe en esos libros de texto, colapsaría bajo el peso de continuos engaños, vigilancia, castigos y negociaciones.

Además, al glorificar la búsqueda del interés personal material por parte de individuos y corporaciones, hemos creado un mundo donde el enriquecimiento material absuelve a individuos y corporaciones de otras responsabilidades para con la sociedad. En el proceso, hemos permitido que nuestros banqueros y administradores de fondos, directa e indirectamente, destruyan empleos, cierren fábricas, dañen nuestro medio ambiente y arruinen el propio sistema financiero en la búsqueda del enriquecimiento individual.

Si queremos evitar que este tipo de cosas vuelvan a suceder, debemos Deberíamos construir un sistema en el que el enriquecimiento material se tome en serio pero no se permita que se convierta en el único objetivo.

Las organizaciones ya sean corporaciones o departamentos gubernamentales— deben diseñarse para recompensar la confianza, la solidaridad, la honestidad y la cooperación entre sus miembros. Es necesario reformar el sistema financiero para reducir la influencia de los accionistas a corto plazo, de modo que las empresas puedan darse el lujo de perseguir objetivos distintos de la maximización de beneficios a corto plazo. Deberíamos recompensar mejor el comportamiento con beneficios públicos (por ejemplo, reducción del consumo de energía, inversión en capacitación), no simplemente a través de subsidios gubernamentales sino también otorgándole un estatus social más alto.

Este no es sólo un argumento moral. También es un llamamiento al interés propio ilustrado. Al permitir que el interés propio a corto plazo gobierne todo, corremos el riesgo de destruir todo el sistema, que a largo plazo no sirve a los intereses de nadie.

Cuarto: deberíamos dejar de creer que a las personas siempre se les paga lo que "merecen".

Las personas de los países pobres son, individualmente, a menudo más productivas y emprendedoras que sus homólogos de los países ricos. Si se les diera igualdad de oportunidades a través de la libre inmigración, estas personas pueden reemplazar, y lo harán, la mayor parte de la fuerza laboral en los países ricos, aunque eso sería políticamente inaceptable e indeseable. Visto así, son los sistemas económicos nacionales y el control de la inmigración de los países ricos, más que su falta de cualidades personales, los que mantienen pobres a los pobres de los países pobres.

Destacando que muchas personas siguen siendo pobres porque que no tengan verdadera igualdad de oportunidades no quiere decir que merezcan seguir siendo pobres en la medida en que hayan tenido igualdad de oportunidades. A menos que haya cierta igualdad en los resultados, especialmente (aunque no exclusivamente) para que todos los niños puedan tener más que una nutrición y atención parental mínimas, la igualdad de oportunidades proporcionada por el mecanismo del mercado no garantizará una competencia verdaderamente justa. Será como una carrera en la que nadie lleva ventaja pero algunos corren con pesas en las piernas.

En el otro extremo del espectro, la remuneración de los ejecutivos en Estados Unidos ha alcanzado la estratosfera en las últimas décadas. Los gerentes estadounidenses han aumentado su salario relativo al menos diez veces entre la década de 1950 y hoy (un CEO promedio solía cobrar treinta y cinco veces el salario de un trabajador promedio entonces, mientras que hoy recibe entre 300 y 400 veces más), pero eso es no porque su productividad haya aumentado diez veces más rápido que la de sus trabajadores. Incluso excluyendo las opciones sobre acciones, a los directivos estadounidenses se les paga dos veces y media más que a sus homólogos holandeses o cuatro veces más que a sus homólogos japoneses, a pesar de que no hay ninguna superioridad aparente en su productividad.

Sólo cuando seamos libres de cuestionar la mano de cartas que el mercado nos ha deparado si seremos capaces de encontrar formas de establecer una sociedad más justa. Podemos y debemos cambiar las reglas del mercado de valores y el sistema de gobierno corporativo para limitar la remuneración excesiva de los ejecutivos en las sociedades de responsabilidad limitada. No sólo debemos brindar igualdad de oportunidades sino también igualar, hasta cierto punto, los puntos de partida para todos los niños para una sociedad verdaderamente meritocrática. A la gente se le debería dar una segunda oportunidad real, no superficial, a través de prestaciones de desempleo y reciclaje subsidiado públicamente.

No se debe culpar a los pobres de los países pobres por su pobreza, cuando las explicaciones más importantes residen en la pobreza de sus sistemas económicos nacionales y el control de la inmigración en los países ricos. Los resultados del mercado no son fenómenos "naturales". Se pueden cambiar.

Quinto: debemos tomarnos más en serio "hacer las cosas". La economía del conocimiento postindustrial es un mito. El sector manufacturero sigue siendo vital.

Especialmente en EE.UU. y el Reino Unido, pero también en muchos otros. En muchos países, el declive industrial de las últimas décadas ha sido tratado como una inevitabilidad de una era postindustrial, si no acogido activamente como una señal de éxito postindustrial.

Pero somos seres materiales y no podemos vivir de ideas, por muy grande que pueda parecer la economía del conocimiento.

Además, siempre hemos vivido en una economía del conocimiento en el sentido de que siempre ha sido el dominio sobre el conocimiento superior, más que la naturaleza física de las actividades, lo que ha decidido en última instancia qué país es rico o pobre. De hecho, la mayoría de las sociedades todavía fabrican cada vez más cosas. Es principalmente porque quienes fabrican las cosas se han vuelto mucho más productivos que las cosas se han vuelto más baratas, en términos relativos, que los servicios, por lo que creemos que ya no consumimos tantas cosas como antes.

A menos que se trate de un pequeño paraíso fiscal (un estatuto que será cada vez más difícil de mantener tras la crisis de 2008), como Luxemburgo y Mónaco, o un pequeño país que flota gracias al petróleo, como Brunei o Kuwait, hay mejorar en la fabricación de cosas para elevar su nivel de vida. Suiza y Singapur, que a menudo se promocionan como historias de éxito postindustrial, son en realidad dos de las economías más industrializadas del mundo. Además, la mayoría de los servicios de alto valor dependen (a veces incluso son parásitos) del sector manufacturero (por ejemplo, finanzas, consultoría técnica). Y los servicios no son muy comercializables, por lo que un sector de servicios demasiado grande hace que la situación de la balanza de pagos sea más precaria y, por tanto, el crecimiento económico más difícil de sostener.

El mito de la economía del conocimiento postindustrial ha También desviamos nuestras inversiones. Ha alentado un énfasis excesivo en, por ejemplo, la educación formal, cuyo impacto en el crecimiento económico resulta ser muy complejo e incierto, y en la difusión de Internet, cuyos impactos en la productividad son en realidad bastante modestos.

Inversión en cosas 'aburridas' como maquinaria e infraestructura y es necesario fomentar la capacitación de los trabajadores mediante cambios apropiados en las normas tributarias (por ejemplo, depreciación acelerada de la maquinaria), subsidios (por ejemplo, a la capacitación de los trabajadores) o inversión pública (por ejemplo, reorientación hacia el desarrollo de infraestructura). Es necesario rediseñar la política industrial para promover sectores manufactureros clave con grandes posibilidades de crecimiento de la productividad.

Séxto: necesitamos lograr un mejor equilibrio entre las finanzas y las actividades "reales".

Una economía moderna productiva no puede existir sin un sector financiero saludable. Las finanzas desempeñan, entre otras cosas, el papel crucial de resolver el desajuste entre el acto de invertir y la producción de sus frutos. Al "liquidar" activos físicos cuyas características no se pueden cambiar rápidamente, las finanzas también nos ayudan a reasignar recursos rápidamente.

Sin embargo, en las últimas tres décadas, las finanzas se han convertido en la proverbial cola que mueve al perro. La liberalización financiera ha facilitado la circulación del dinero, incluso a través de fronteras nacionales, lo que ha permitido que los inversores financieros se vuelvan más impacientes por obtener resultados instantáneos. Como consecuencia, tanto las corporaciones como los gobiernos se han visto obligados a implementar políticas que producen ganancias rápidas, independientemente de sus implicaciones a largo plazo. Los inversores financieros han utilizado su mayor movilidad como moneda de cambio para extraer una mayor proporción del ingreso nacional. Un movimiento más fácil de las finanzas también ha resultado en una mayor inestabilidad financiera y una mayor inseguridad laboral (que es necesaria para generar ganancias rápidas).

Es necesario frenar las finanzas. Para no devolvemos a los tiempos de las cárceles de deudores y de los pequeños talleres financiados con ahorros personales. Pero, a menos que reduzcamos enormemente la brecha de velocidad entre las finanzas y la economía real, no fomentaremos la inversión a largo plazo y el crecimiento real, porque las inversiones productivas a menudo tardan mucho en dar frutos. Japón necesitó cuarenta años de protección y subsidios gubernamentales antes de que su industria automotriz pudiera ser un éxito internacional, incluso en el extremo inferior del mercado. Nokia tardó diecisiete años en obtener beneficios en el negocio de la electrónica, donde hoy es uno de los líderes mundiales. Sin embargo, tras el creciente grado de desregulación financiera, el mundo ha operado con horizontes temporales cada vez más cortos.

el movimiento de capital (especialmente los movimientos dentro y fuera de los países en desarrollo), mayores restricciones a las fusiones y adquisiciones son algunas de las medidas que desacelerarán las finanzas a la velocidad con la que ayudan, en lugar de debilitar o incluso descarrilar, la economía real.

Séptimo: el gobierno necesita hacerse más grande y más activo.

En las últimas tres décadas, nos han dicho constantemente a los ideólogos del libre mercado que el gobierno es parte del problema, no una solución a los males de nuestra sociedad. Es cierto que hay casos de fracaso gubernamental –a veces espectaculares–, pero los mercados y las corporaciones también fracasan y, lo que es más importante, hay muchos ejemplos de éxito gubernamental impresionante. Es necesario reevaluar a fondo el papel del gobierno.

No se trata sólo de gestión de crisis, evidente desde 2008, incluso en economías declaradamente de libre mercado, como Estados Unidos. Se trata más de crear una sociedad próspera, equitativa y estable. A pesar de sus limitaciones y de los numerosos intentos de debilitarlo, el gobierno democrático es, al menos hasta ahora, el mejor vehículo que tenemos para conciliar demandas conflictivas en nuestra sociedad y, lo que es más importante, mejorar nuestro bienestar colectivo. Al considerar cómo podemos sacar lo mejor del gobierno, debemos abandonar algunas de las "compensaciones" estándar de las que hablan los economistas del libre mercado.

Se nos ha dicho que un gobierno grande, que recauda altos impuestos sobre la renta de los ricos y los redistribuye entre los pobres, es malo para el crecimiento, ya que desalienta la creación de riqueza por parte de los ricos y vuelve perezosas a las clases bajas. Sin embargo, si tener un gobierno pequeño es bueno para el crecimiento económico, a muchos países en desarrollo que lo tienen les iría bien. Evidentemente este no es el caso. Al mismo tiempo, los ejemplos escandinavos, donde un gran Estado de bienestar ha coexistido con (o incluso fomentado) un buen crecimiento, también deberían exponer los límites de la creencia de que

Los gobiernos más pequeños siempre son mejores para el crecimiento.

Los economistas del libre mercado también nos han dicho que los gobiernos activos (o intrusivos, como ellos dicen) son malos para el crecimiento económico. Sin embargo, contrariamente a la percepción común, prácticamente todos los países ricos de hoy utilizaron la intervención gubernamental para enriquecerse (si todavía no está convencido de este punto, consulte mi libro anterior, *Bad Samaritans*). Si se diseña e implementa apropiadamente, la intervención gubernamental puede aumentar el dinamismo económico al aumentar la oferta de insumos que los mercados no pueden suministrar (por ejemplo, I+D, capacitación de trabajadores), compartir el riesgo de proyectos con altos retornos sociales pero bajos retornos privados y, en el desarrollo de países, proporcionando el espacio en el que las empresas nacientes de industrias "incipientes" puedan desarrollar sus capacidades productivas.

Necesitamos pensar más creativamente cómo el gobierno se convierte en un elemento esencial en un sistema económico donde hay más dinamismo, mayor estabilidad y niveles de equidad más aceptables. Esto significa construir un mejor Estado de bienestar, un mejor sistema regulatorio (especialmente para las finanzas) y una mejor política industrial.

Octavo: el sistema económico mundial debe favorecer "injustamente" a los países en desarrollo.

Debido a las limitaciones impuestas por su régimen democrático controles, a los defensores del libre mercado en la mayoría de los países ricos les ha resultado difícil implementar una reforma de libre mercado en toda regla. Incluso a Margaret Thatcher le resultó imposible considerar el desmantelamiento del Servicio Nacional de Salud. Como resultado, fueron en realidad los países en desarrollo los principales sujetos de los experimentos de políticas de libre mercado.

Muchos países más pobres, especialmente en África y América Latina, se han visto obligados a adoptar políticas de libre mercado para pedir dinero prestado a organizaciones financieras internacionales amantes del libre mercado (como el FMI y el Banco Mundial) y a gobiernos de países ricos (que en última instancia también controlan al FMI y al Banco Mundial). La debilidad de sus democracias significaba que las políticas de libre mercado podían ser

implementadas de manera más despiadada en los países en desarrollo, incluso cuando perjudican a mucha gente. Ésta es la mayor ironía de todas: las personas que más ayuda necesitaban fueron las más afectadas. Esta tendencia se vio reforzada por el fortalecimiento de las normas globales durante las últimas dos décadas sobre lo que los gobiernos pueden hacer para proteger y desarrollar sus economías (más necesario en los países pobres) a través del establecimiento y/o fortalecimiento de organizaciones como la OMC, la BPI y diversos acuerdos bilaterales y regionales de libre comercio e inversión. El resultado ha sido una implementación mucho más exhaustiva de las políticas de libre mercado y un desempeño mucho peor en términos de crecimiento, estabilidad y desigualdad que en los países desarrollados.

El sistema económico mundial necesita ser completamente reformado para proporcionar un mayor "espacio político" para que los países en desarrollo apliquen políticas que sean más adecuadas para ellos (los países ricos tienen un margen mucho mayor para doblar, o incluso ignorar, las reglas internacionales). Los países en desarrollo necesitan un régimen más permisivo en cuanto al uso del proteccionismo, la regulación de la inversión extranjera y los derechos de propiedad intelectual, entre otros. Éstas son políticas que los países ricos realmente utilizaron cuando ellos mismos eran países en desarrollo. Todo esto requiere una reforma de la OMC, la abolición y/o reforma de los acuerdos bilaterales de comercio e inversión existentes entre países ricos y pobres, y cambios en las condiciones políticas asociadas a los préstamos de las organizaciones financieras internacionales y a la ayuda exterior de los países ricos.

Por supuesto, estas cosas son "injustamente favorables" para los países en desarrollo, como dirían algunos países ricos. Sin embargo, los países en desarrollo ya sufren tantas desventajas en el sistema internacional que necesitan estas rupturas para tener esperanzas de ponerse al día.

Todos los ocho principios van directamente en contra de la sabiduría económica recibida de las últimas tres décadas. Esto habrá incomodado a algunos lectores. Pero a menos que ahora

Si abandonamos los principios que nos han fallado y que continúan frenándonos, nos encontraremos con desastres similares en el futuro. Y no habremos hecho nada para aliviar las condiciones de miles de millones que sufren pobreza e inseguridad, especialmente, pero no exclusivamente, en el mundo en desarrollo. Es hora de sentirse incómodo.

Notas

COSA 1

- 1 Sobre cómo los aranceles (que obstaculizaban el libre comercio de bienes) fueron otra cuestión importante en la gestación de la Guerra Civil estadounidense, véase mi libro anterior *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, Londres, 2002), págs. 24 –8 y sus referencias.

COSA 2

- 1 A. Smith, *Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones* (Clarendon Press, Oxford, 1976), pág. 741.
- 2 N. Rosenberg y L. Birdzell, *Cómo se hizo rico Occidente* (IB Tauris & Co., Londres, 1986), pág. 200.
- 3 A. Glyn, *Capitalismo desatado – Finanzas, Globalización y bienestar* (Oxford University Press, Oxford, 2004), pág. 7, fig. 1.3.
- 4 JG Palma, 'La venganza del mercado contra los rentistas – Por qué los informes neoliberales sobre el fin de la historia resultaron ser prematuros', *Cambridge Journal of Economics*, 2009, vol. 33, núm. 4, pág. 851, figura. 12.
- 5 Véase W. Lazonick y M. O'Sullivan, 'Maximizar el valor de los accionistas: una nueva ideología para el gobierno corporativo', *Economía y Sociedad*, 2000, vol. 29, núm. 1, y W. Lazonick, 'The buyback boondoggle', *Business Week*, 24 de agosto de 2009.

COSA 4

- [1](#) R. Sarti, 'Servicio doméstico: pasado y presente en Europa del Sur y del Norte', Género e Historia, 2006, vol. 18, núm. 2, pág. 223, cuadro 1.
- [2](#) Como se cita en J. Greenwood, A. Seshadri y M. Yorukoglu, 'Motores de liberación', Review of Economic Studies, 2005, vol. 72, pág. 112.
- [3](#) C. Goldin, 'La revolución silenciosa que transformó el empleo, la educación y la familia de las mujeres', American Economic Review, 2006, vol. 96, núm. 2, pág. 4, fig. 1.
- [4](#) I. Rubinow, 'El problema del servicio doméstico', Revista de Economía Política, 1906, vol. 14, núm. 8, pág. 505.
- [5](#) El libro es H.-J. Chang e I. Grabel, Reclaiming Development – An Alternative Economic Policy Manual (Zed Press, Londres, 2004).
- [6](#) K. Ohmae, El mundo sin fronteras: poder y Estrategia en la economía interconectada (Harper & Row, Nueva York, 1990).

COSA 5

- [1](#) Puede encontrarse un resumen accesible de la literatura académica sobre la complejidad de las motivaciones humanas en B. Frey, Not Just for the Money – Economic Theory of Personal Motivation (Edward Elgar, Cheltenham, 1997).
- [2](#) El ejemplo es una elaboración del utilizado por K.

COSA 6

- 1 S. Fischer, 'Mantener la estabilidad de precios', Finanzas y Desarrollo, diciembre de 1996.
- 2 Un estudio de Robert Barro, líder del libre mercado economista, concluye que una inflación moderada (10-20 por ciento) tiene pocos efectos negativos sobre el crecimiento y que, por debajo del 10 por ciento, la inflación no tiene ningún efecto. Véase R. Barro, "Inflación y crecimiento", Review of Federal Reserve Bank of St Louis, 1996, vol. 78, núm.
3. Un estudio realizado por Michael Sarel, economista del FMI, estima que una inflación inferior al 8 por ciento tiene poco impacto en el crecimiento; en todo caso, señala, la relación es positiva por debajo de ese nivel; es decir, la inflación ayuda al crecimiento en lugar de obstaculizarlo. Parecer.
Sarel, 'Efectos no lineales de la inflación sobre el crecimiento económico', Documentos del personal del FMI, 1996, vol. 43 de marzo.
- 3 Véase: M. Bruno, '¿La inflación realmente reduce el crecimiento?', Finanzas y Desarrollo, 1995, vol. 32, págs. 35–8; M. Bruno y W. Easterly, 'Inflación y crecimiento: en busca de una relación estable', Review of Federal Reserve Bank of St Louis, 1996, vol. 78, núm. 3.
- 4 En la década de 1960, la tasa de inflación de Corea era mucho más alta que la de cinco países latinoamericanos (Venezuela, Bolivia, México, Perú y Colombia) y no mucho más baja que la de Argentina. En la década de 1970, la tasa de inflación coreana era más alta que la de Venezuela, Ecuador y México, y no mucho más baja que la de Colombia y Bolivia. La información es de A.

Discussion Paper, núm. 97, cuadro 8.

5 Hay muchas formas diferentes de calcular las tasas de beneficio, pero el concepto relevante aquí es el rendimiento de los activos. Según S. Claessens, S. Djankov y L. Lang, 'Corporate Growth, Finance, and Risks in the décadas before East Asia's Financial Crisis', 1998, Policy Research Working Paper, no. 2017, Banco Mundial, Washington, DC, fig. 1, los rendimientos de los activos en cuarenta y seis países desarrollados y en desarrollo durante 1988-96 oscilaron entre el 3,3 por ciento (Austria) y el 9,8 por ciento (Tailandia). La proporción osciló entre el 4 por ciento y el 7 por ciento en cuarenta de los cuarenta y seis países; estaba por debajo del 4 por ciento en tres países y por encima del 7 por ciento en tres países. Otro estudio del Banco Mundial sitúa la tasa de ganancia promedio de las empresas no financieras en las economías de "mercados emergentes" (países de ingresos medios) durante la década de 1990 (1992-2001) en un nivel aún más bajo, del 3,1 por ciento (ingresos netos/activos). Véase S. Mohapatra, D. Ratha y P.

Suttle, 'Corporate financiamiento patronos y desempeño en mercados emergentes', mimeografiado, marzo de 2003, Banco Mundial, Washington, DC.

6 C. Reinhart y K. Rogoff, Esta vez es diferente (Princeton University Press, Princeton y Oxford, 2008), p. 252, fig. 16.1.

COSA 7

1 Sobre las opiniones proteccionistas de Lincoln, véase mi libro anterior Kicking Away the Ladder (Anthem Press, Londres, 2002), págs. 27-28 y las referencias al mismo.

2 Esta historia se cuenta con mayor detalle en mis libros anteriores: Kicking Away the Ladder es un libro académico con muchas referencias y anotaciones (pero de ninguna manera es difícil de enten

Machine Translated by Google

esta monografía, centrada particularmente en la política comercial; Bad Samaritans (Random House, Londres, 2007, y Bloomsbury USA, Nueva York, 2008) cubre una gama más amplia de áreas de políticas y está escrito de una manera más fácil de usar.

COSA 8

- 1 Para obtener más evidencia, consulte mi reciente libro Bad Samaritans (Random House, Londres, 2007 y Bloomsbury USA, Nueva York, 2008), cap. 4, 'El finlandés y el elefante', y R. Kozul-Wright y P. Rayment, The Resistible Rise of Market Fundamentalism (Zed Books, Londres, 2007), cap. 4.

COSA 9

- 1 K. Coutts, A. Glyn y B. Rowthorn, 'Structural change under New Labour», Cambridge Journal of Economics, 2007, vol. 31, núm. 5.
- 2 El término está tomado del informe de 2008 del Departamento de BERR (Negocios, Empresas y Reforma Regulatoria), Globalización y Cambio de la Economía del Reino Unido (2008) del gobierno británico.
- 3 B. Alford, 'Desindustrialización', ReFRESH, Otoño 1997, pág. 6, tabla 1.
- 4 B. Rowthorn y K. Coutts, 'Desindustrialización y balanza de pagos en economías avanzadas', Cambridge Journal of Economics, 2004, vol. 28, núm. 5.

COSA 10

- [1](#) T. Gylfason, 'Por qué Europa trabaja menos y crece más alto', Challenge, 2007, enero/febrero.

COSA 11

- [1](#) P. Collier y J. Gunning, '¿Por qué África ha crecido? ¿lentamente?', Journal of Economic Perspectives, 1999, vol. 13, núm. 3, pág. 4.
- [2](#) Daniel Etounga-Manguelle, ingeniero y escritor camerunés, señala: 'El africano, anclado en su cultura ancestral, está tan convencido de que el pasado sólo puede repetirse que sólo se preocupa superficialmente por el futuro. Sin embargo, sin una percepción dinámica del futuro no hay planificación, ni previsión, ni construcción de escenarios; en otras palabras, ninguna política que afecte el curso de los acontecimientos» (p. 69). Y continúa diciendo que "las sociedades africanas son como un equipo de fútbol en el que, por rivalidades personales y por falta de espíritu de equipo, un jugador no pasa el balón a otro por miedo a que este último marque un gol". objetivo" (pág. 75). D. Etounga-Manguelle, '¿Necesita África un programa de ajuste cultural?' en L. Harrison y S. Huntington (eds.), La cultura importa: cómo los valores dan forma al progreso humano (Basic Books, Nueva York, 2000).
- [3](#) Según Weber, en 1863, alrededor de una cuarta parte de la población francesa no hablaba francés. Ese mismo año, el 11 por ciento de los escolares de entre siete y trece años no hablaba nada de francés, mientras que otro 37 por ciento lo hablaba o lo entendía pero no podía escribirlo.

E. Weber, De campesinos a franceses: la

modernización de la Francia rural, 1870-1914

(Stanford University Press, Stanford, 1976), pág. 67.

- 4 Véase HJ. Chang, 'Tesoros poco explorados de lecciones de desarrollo: lecciones de las historias de los pequeños países europeos ricos (SREC)' en M.

Kremer, P. van Lieshout y R. Went (eds.), Doing Good or Doing Better – Development Policies in a Globalizing World (Amsterdam University Press, Amsterdam, 2009) y HJ.

Chang, 'Historia económica del mundo desarrollado: lecciones para África', conferencia pronunciada en el Programa de Oradores Eminentes del Banco Africano de

Desarrollo, 26 de febrero de 2009 (puede descargarse de:

<http://www.econ.cam.ac.uk/faculty/chang/pubs/ChangAfDBlecturetext.pdf>).

- 5 Véase HJ. Chang, '¿Cuán importantes fueron las “iniciales”? condiciones” para el desarrollo económico – Asia Oriental vs. África Subsahariana” (cap. 4) en HJ. Chang, La experiencia de desarrollo de Asia oriental: el milagro, la crisis y el futuro (Zed Press, Londres, 2006).

- 6 Para una comparación de la calidad de las instituciones en los países ricos de hoy cuando tenían niveles similares de desarrollo con las que se encuentran en los países en desarrollo de hoy, ver HJ. Chang, Kicking Away the Ladder (Anthem Press, Londres, 2002), cap. 3.

COSA 12

- 1 Para una explicación fácil de usar y una crítica de la teoría de la ventaja comparativa, ver 'Mi hijo de seis años debería conseguir un trabajo', cap. 3 de mis malos samaritanos (Random House, Londres, 2007, y

Bloomsbury EE.UU., Nueva York, 2008).

- 2 Se pueden encontrar más detalles en mis libros anteriores, *Kicking Away the Ladder* (Anthem Press, Londres, 2002) y *Bad Samaritans*.

COSA 13

- 1 Los dieciséis países donde aumentó la desigualdad son, en orden descendente de desigualdad de ingresos en 2000, Estados Unidos, Corea del Sur, Reino Unido, Israel, España, Italia, Países Bajos, Japón, Australia, Canadá, Suecia, Noruega, Bélgica y Finlandia. , Luxemburgo y Austria. Los cuatro países donde cayó la desigualdad de ingresos fueron Alemania, Suiza, Francia y Dinamarca.
- 2 L. Mishel, J. Bernstein y H. Shierholz, *The State of Working America*, 2008/9 (Instituto de Política Económica, Washington, DC, 2009), pág. 26, tabla 3.
- 3 Según la OCDE (Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económicos), antes de impuestos y transferencias, Estados Unidos, a mediados de la década de 2000, tenía un coeficiente de Gini (la medida de la desigualdad de ingresos, con 0 como igualdad absoluta y 1 como desigualdad absoluta) de 0,46. Las cifras fueron 0,51 para Alemania, 0,49 para Bélgica, 0,44 para Japón, 0,43 para Suecia y 0,42 para los Países Bajos.

COSA 14

- 1 L. Mishel, J. Bernstein y H. Shierholz, *The State of Working America*, 2008/9 (Instituto de Política Económica, Washington, DC, 2009), cuadro 3.2.
- 2 *Ibíd.*, cuadro 3.1.

3 ¿Debería el Congreso poner un límite a la remuneración de los ejecutivos?', Nuevo York Times, 3 de enero de 2009.

4 Mishel et al., op. cit., cuadro 3.A2. los trece
Los países son Australia, Bélgica, Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Países Bajos, Nueva Zelanda, España, Suecia, Suiza y el Reino Unido.

5 Ibíd., cuadro 3.A2.

6 LA Bebchuk y JM Fried, 'Ejecutivo
La compensación como problema de agencia', Journal of Economic Perspectives, 2003, vol. 17, núm. 3, pág. 81.

COSA 15

1 OCDE, '¿Es normal la informalidad? – Hacia más y mejores empleos en los países en desarrollo', 2009.

2 D. Roodman y J. Morduch, 'El impacto de microcrédito para los pobres en Bangladesh: revisando la evidencia', 2009, documento de trabajo, no. 174, Centro para el Desarrollo Global, Washington, DC.

3 M. Bateman, ¿ Por qué no funcionan las microfinanzas? (Zed Books, Londres, 2010).

COSA 16

1 Discurso de Mansion House, 19 de junio de 2009.

2 Para una presentación muy atractiva y fácil de usar de las investigaciones sobre el lado irracional de la naturaleza humana, ver P. Ubel, Free Market Madness: Why Human Nature is at Odds with Economics – and Why it Matters (Harvard Business School Press, Boston , 2009).

COSA 17

- 1 J. Samoff, 'Educación para todos en África: todavía un sueño lejano' en R. Arnove y C. Torres (eds.), Educación comparada – La dialéctica de lo global y lo local (Rowman and Littlefield Publishers Inc., Lanham, Maryland, 2007), pág. 361, cuadro 16.3.
- 2 L. Pritchett, '¿Dónde se ha ido toda la educación?', The World Bank Economic Review, 2001, vol. 13, núm. 3.
- 3 A. Wolf, ¿Importa la educación? (Penguin Books, Londres, 2002), pág. 42.
- 4 En octavo grado, Estados Unidos superó a Lituania, pero todavía estaba detrás de Rusia y Hungría; Las puntuaciones de los alumnos de cuarto grado de Hungría y las de los alumnos de octavo grado de Letonia y Kazajistán no están disponibles.
- 5 Los otros países europeos fueron, por orden de clasificación en la prueba, Alemania, Dinamarca, Italia, Austria, Suecia, Escocia y Noruega. Consulte el sitio web del Centro Nacional de Estadísticas Educativas del Instituto de Ciencias de la Educación del Departamento de Educación de EE. UU., http://nces.ed.gov/timss/table07_1.asp.

- 6 Los otros países ricos fueron, en orden de clasificación en la prueba, Japón, Inglaterra, Estados Unidos, Australia, Suecia, Escocia e Italia. Consulte el sitio web anterior.
- 7 Las obras más influyentes en esta escuela de pensamiento fueron Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century de Harry Braverman (Monthly Review Press, Nueva York, 1974) y 'What do bosses do?' de Stephen Marglin, publicado en dos ediciones. artículos en The Review of Radical Political Economy en 1974 y 1975.
- 8 Lobo, op. cit., pág. 264.
- 9 Sobre la cuestión de la clasificación y el hombre, otras insensatas

COSA 18

- [1](#) R. Blackburn, 'Finance and the four dimension', NewLeft Review, mayo/junio de 2006, p. 44.

COSA 19

- [1](#) Participación del gobierno federal en el total de I+D
El gasto en Estados Unidos fue del 53,6 por ciento en 1953, del 56,8 por ciento en 1955, del 64,6 por ciento en 1960, del 64,9 por ciento en 1965, del 57,1 por ciento en 1970, del 51,7 por ciento en 1975, del 47,2 por ciento en 1980, del 47,9 por ciento en 1985 y el 47,3 por ciento en 1989 (estimado). Véase D. Mowery Rosenberg, 'The US National Innovation System' en R. Nelson (ed.), National Innovation Systems (Oxford University Press, Nueva York y Oxford, 1993), pág. 41, cuadro 2.3.
- [2](#) H. Simon, 'Organizaciones y mercados', Journal of Economic Perspectives, 1991, vol. 5, núm. 2, pág. 27.

COSA 20

- [1](#) Sobre cómo la cultura confuciana no fue una causa del desarrollo económico de Asia Oriental, véase 'Japoneses perezosos y alemanes ladrones', cap. 9 en mi libro Bad Samaritans (Random House, Londres, 2007, y Bloomsbur USA, Nueva York, 2008).

2. M. Jantti et al., 'American exceptionalism bajo una nueva luz: una comparación de la movilidad de ingresos intergeneracional en los países nórdicos, el Reino Unido y los Estados Unidos', The Warwick Economic Research Paper Series, Departamento de Economía, Universidad de Warwick, octubre de 2005.

COSA 21

1. La OCDE es la Organización para la Economía Cooperación y Desarrollo. Es el club de los países ricos, con varios miembros calificando a quiénes como 'ricos' puede ser discutible, como Portugal, Corea, República Checa, Hungría, República Eslovaca, Polonia, México y Turquía (en orden descendente de renta per cápita). . De ellos, Portugal y Corea son los más ricos, con un ingreso per cápita de alrededor de 18.000 dólares (en 2006), y Turquía el más pobre, con un ingreso per cápita de 5.400 dólares (en 2006). El siguiente miembro más pobre de la OCDE después de Portugal y Corea es Grecia, que tiene un ingreso per cápita superior a 24.000 dólares. En 2003 (el último año del que la OCDE tiene datos), el gasto público social representó el 5,7 por ciento del PIB en Corea. El país más alto fue Suecia, con un 31,3 por ciento.

El promedio de la OCDE fue del 20,7 por ciento. Véase OECD Factbook 2008: Estadísticas económicas, ambientales y sociales.

2. En 2003 (el último año del que la OCDE dispone de datos), el gasto público social representó el 16,2 por ciento del PIB en Estados Unidos, en comparación con el promedio de la OCDE del 20,7 por ciento y el promedio de la UE15 del 23,9 por ciento. Entre los estados miembros de la OCDE, sólo Corea (5,7 por ciento) y México (6,8 por ciento) –dos países que normalmente no se consideran completamente desarrollados– tuvieron una proporción más baja. Ibídem.

COSA 22

- [1](#) R. Portes y F. Baldursson, La internacionalización del sector financiero de Islandia (Cámara de Comercio de Islandia, Reykjavik, 2007), p. 6.
- [2](#) G. Duménil y D. Lévy, 'Costos y beneficios de Neoliberalismo: un análisis de clase', in G. Epstein (ed.), La financiarización y la economía mundial (Edward Elgar, Cheltenham, 2005).
- [3](#) J. Crotty, 'Si la competencia en el mercado financiero es tan intensa, ¿por qué las ganancias de las empresas financieras son tan altas? – Reflexiones sobre la actual “edad de oro” de las finanzas’, Documento de trabajo, núm. 134, PERI (Instituto de Investigación de Economía Política), Universidad de Massachusetts, Amherst, abril de 2007.
- [4](#) La información para GE proviene de R. Blackburn, 'Las finanzas y la cuarta dimensión', NewLeft Review, mayo/junio de 2006, pág. 44. J. Froud et al., Financialisation and Strategy: Narrative and Numbers (Routledge, Londres, 2006), estima que la proporción podría llegar al 50 por ciento. El número de Ford proviene de Froud et al. estudio y el número de GM del estudio de Blackburn.
- [5](#) JG Palma, 'La venganza del mercado sobre la rentistas – Por qué los informes neoliberales sobre el fin de la historia resultaron ser prematuros’, Cambridge Journal of Economics, 2009, vol. 33, núm. 4.

COSA 23

1 Su ingreso per cápita se duplicará en diez años, si usted es una economía "milagrosa" que crece al 7 por ciento. Si se trata de una economía de la "edad de oro" que crece al 3,5 por ciento anual per cápita, se necesitarán unos veinte años para duplicar su ingreso per cápita. En esos veinte años, el ingreso per cápita de la economía milagrosa se habrá cuadruplicado. En cambio, se necesitarán alrededor de setenta años para que una economía de la "revolución industrial", que crece al 1 por ciento en términos per cápita, duplique su ingreso per cápita.

2 La carta se puede descargar del sitio web,
<http://media.ft.com/cms/3e3b6ca8-7a08-11de-b86f-00144feabdc0.pdf>.

Índice

ciudadanía económica activa [xvi, xvii](#) ____
 Comportamiento administrativo (Simón) [173-4](#) ____
 África ver [África subsahariana](#) ____
 AIG [172-3](#) ____
 Air France [131](#) ____
 AOL [132-3](#) ____
 apartheid [214-16](#) ____
 Argentina
 educación y crecimiento [181](#) ____
 crecimiento [181](#) ____
[73](#) hiperinflación [53-4](#) ____
 Austria
 geografía [121](#) ____
 dirección del gobierno [132](#) ____
 proteccionismo [70](#) ____

 balanza de pagos [97-100, 101](#) ____ ____
 Baldursson, Fridrik [235](#) ____
 Emprendimiento
 en Bangladesh [159-60](#) y ____
 microfinanzas [161-2, 163, 164](#) ____ ____
 Banco de Inglaterra [252](#) ____
 (segundo) Banco de Estados Unidos [68](#) ____
 Banco de Pagos Internacionales (BIS) [262](#) ley de ____
 quiebras [227-8](#) ____
 Barad, Jill [154](#) ____
 Colegio Bardo [172](#) ____
 Bateman, Milford [162](#) ____
 Baugur [233](#) ____
 Baumol, Guillermo [250](#) ____
 Bebachuk, Lucian [154](#) ____
 escuela conductista [173-4](#) ____

Belgica
división étnica [122](#)
desigualdad de ingresos [144](#)
[146](#) manufactura [70](#), [91](#)
financiación de I+D
[206](#) nivel de vida [109](#)
Benin, espíritu empresarial [159](#)
Bennett, Alan [214](#)
Besley, Tim [246](#)
gran gobierno [221-2](#), [260-61](#) y
crecimiento [228-30](#) ver
también [dirección del gobierno : política industrial](#) BIS
(Banco de Pagos Internacionales) [262](#) Black, Eugene
[126](#) Blair, Tony [82](#), [143](#),
[179](#) mundo sin fronteras [39-](#)
[40](#) teoría de la racionalidad
limitada [168](#), [170](#), [173-7](#), [250](#), [254](#) Inflación brasileña [55](#) Dominio/
declive industrial de
Gran
Bretaña [89](#) -[91](#) proteccionismo [69-70](#)
Academia Británica [246-](#)
[7](#) British Airways [131](#)
inversiones industriales
abandonadas [84](#) Brunei [258](#)
Buffet,
Warren [30](#), [239](#) Bujarin,
Nikolai [139](#) Bunning,
Senador Jim [8](#) Burkina Faso
(anteriormente Alto Volta) [121](#), [200](#) Bush, George W. [8](#),
[158](#), [159](#), [174](#) Bush Sr. George [207](#) sector
empresarial ver [sector](#)
[corporativo](#)
Camerún [116](#)
movilidad
de capitales [59-](#)
[60](#) nacionalidad [74-5](#), [76-7](#)

capitalismo

Edad de oro de [142](#), [147](#), [243](#) ____
modelos [253–4](#) ____

capitalistas versus trabajadores [140–](#)

[42](#) capitanes de la industria

[16](#) Carnegie, Andrew [15](#) ____

Case, Steve [132–3](#) ____

Cassano, Joe [172–3](#) CDO

(obligaciones de deuda colateralizadas) [238](#) CDS ____

(swaps de incumplimiento crediticio) ____

[238](#) Compensación de directores [ejecutivos ver](#)
[remuneración de](#) ____

[ejecutivos](#), en EE. ____

UU. Cerberus [77–8](#) Chávez, ____

Hugo [68](#) ajedrez, complejidad de [175–](#)
[6](#) ____

regulación del trabajo infantil

[2–3](#), [197](#) Regulación

empresarial de China [196](#) ____

comunas [216](#) funcionarios económicos [244](#) ____

predominio industrial [89](#), [91](#), [93](#), ____

[96](#) como economía ____

planificada [203–4](#) Ingreso PPA [107](#) ____

proteccionismo y crecimiento [63–4](#), ____

[65](#) Teléfono móvil de ____

chocolate [129](#) Chrysler ____

[77–8](#), [191](#) Chung, Ju-Yung ____

[129](#) Churchill, Winston [253](#) ____

factores climáticos ____

[120–21](#) Clinton, Bill [143](#) psicología

cognitiva [173–4](#) obligaciones de deuda colateralizada

(CDO) [238](#) emprendimiento colectivo ____

[165](#) sistema comunista [200–204](#) ____

Proyecto Concorde [130–31](#) ____

condiciones de comercio ____

[5](#) Confucianismo [212–13](#) ____

Congo (República Democrática) [116](#), [121](#) ____

suavización del consumo [163](#) _____

cooperativas [166](#) _____

importancia del sector

empresarial [190–91](#) _____

planificación en [207–9](#) _____

efecto de la regulación [196–8](#) _____

sospecha de [192–3](#) ver _____

también [regulación; corporaciones transnacionales](#) _____

Ley de regulación de las fábricas de algodón de 1819 [2](#)

swaps de incumplimiento crediticio (CDS) [238](#)

Crotty, Jim [236–8](#) _____

cuestiones culturales [123](#), [212–13](#) _____

Daimler-Benz [77–8](#) _____

Darling, Alistair [172](#) _____

desindustrialización [91](#) [balanza](#) _____

de pagos [97–100](#), [101](#) causas [91–6](#) _____

preocupaciones _____

[96–9](#) deflación, _____

Japón [54](#) consejos de _____

deliberación [134](#) _____

Dinamarca

cooperativas [166](#) _____

proteccionismo [69](#) [nivel](#) _____

de vida [104](#), [106](#), [232–3](#) [desregulación](#) ver [bajo](#) _____

regulación derivados [239](#)

Fabricantes de automóviles de _____

Detroit [191–2](#) países en

desarrollo emprendimiento y pobreza [158–60](#) y _____

políticas de libre mercado [62–3](#), [71–3](#), [118–19](#), [261–2](#) [espacio político](#) [262–](#)

[3](#) brecha digital [39](#) _____

lavavajillas [34](#) _____

distribución del ingreso _____

ver [redistribución a la baja](#) de _____

[ingreso](#); irregularidad de ingresos; [redistribución ascendente del](#)
[ingreso](#) _____

recesión de doble caída xiii

redistribución del ingreso a la baja 142-3, 146-7

Dubái 235

Duménil, Gerard 236

Funcionarios

económicos de Asia Oriental 249-50

logros educativos 180-81 divisiones étnicas 122-

3 dirección del gobierno 131-2

crecimiento 42, 56, 243-4 política

industrial 125-36, 205 École

Nationale d'Administration (ENA) 133

crisis económicas 247

Instituto de Política Económica (EPI) 144, 150

economistas

escuelas alternativas 248-51

como burócratas 242-3

imaginación colectiva 247 y

crecimiento económico 243-5

papel en las crisis económicas 247-8

Ecuador 73

Edgerton, David 37

Edison, Thomas 15, 165, 166

educación

y empresa 188-9 efecto

de la educación superior 185-8

importancia 178-9

economía del conocimiento 183-

5 efecto de la mecanización 184-

5 igualdad de resultados 217-

18 y productividad 179-81

relevancia 182-3

Isabel II, reina 245-7

ENA (École Nationale d'Administration) 133 interés

propio ilustrado 255-6

emprendimiento y pobreza [157-8](#) e instituciones
colectivas [165-7](#) como característica de
los países en desarrollo [158-60](#) finanzas [ver](#)
regulaciones ambientales [de](#)
[microfinanzas](#) [3](#)

EPI (Instituto de Política Económica) [144](#), [150](#) [_____](#)
igualdad de oportunidades [210-11](#), [256-7](#) e [_____](#)
igualdad de resultados [217-20](#), [257](#) y mercados
[213-15](#) entorno [_____](#)
socioeconómico [215-17](#) igualdad de resultados
[217-20](#) divisiones étnicas [122-3](#) [_____](#)
remuneración de los [ejecutivos](#)
y fuerzas ajenas
al mercado [153-6](#) comparaciones [_____](#)
internacionales [152-3](#) en relación con la [_____](#)
remuneración de los trabajadores [149-53](#), [257](#)
Estados Unidos [148-9](#)

comercio justo versus libre comercio [_____](#)
[6-7](#) Fannie Mae [_____](#)
[8](#) Far Eastern Economic Review [196](#) Junta de [_____](#)
la Reserva Federal (EE.UU.) [171](#), [172](#), [246](#) estructura [_____](#)
ocupacional femenina [35-6](#) Fiat [78](#) crisis [_____](#)
financiera [_____](#)
(2008) [xiii](#), [155-6](#), [171-2](#), [233-4](#), [254](#) derivados financieros [239](#), [254-5](#)
desregulación de los mercados [_____](#)
financieros [234-8](#),
[259-60](#) efectos [239-41](#) eficiencia [_____](#)
[231-2](#), [240-41](#) [_____](#)
crecimiento del sector [237-9](#) [_____](#)
Dirección del gobierno de [_____](#)
Finlandia
[133](#) desigualdad de ingresos [144](#) [_____](#)
producción industrial [100](#) [_____](#)
proteccionismo [69](#), [70](#) [_____](#)
Financiación de I+D [206](#) [_____](#)
[_____](#)

Estado de bienestar y crecimiento

229 Fischer, Stanley

54 Automóviles Ford

191, 237 Ford, Henry

15, 200 inversión extranjera directa (IED)
83–5

Francia y el espíritu empresarial

158 desregulación financiera

236 dirección gubernamental 132, 133–4, 135

planificación indicativa 204–5

proteccionismo 70

Frank, Robert H 151

Franklin, Benjamin 65–6, 67

Freddie Mac 8

fronteras del

libre mercado 8–10

y países en desarrollo 62–3, 71–3, 118–19, 261–2 trabajo ver bajo
retórica laboral del siglo XIX

140–43 como definición política 1–2

fundamento xiii–xiv, 169–70

resultados xiv–xv, xvi–xvii

rediseño del sistema 252,

263 ver también mercados;

neoliberalismo libre comercio versus

comercio justo 6–7 Fried, Jesse

154 Friedman, Milton

1, 169, 214

Galbraith, John Kenneth 16, 245

Garicano, Luis 245

Gates, proyecto de ley 165, 166, 200

General Electric (GE) 17, 45, 86, 237

Corporación de Aceptación de General Motors (GMAC) 194,
237General Motors (GM) 20, 22, 45, 80, 86, 154, 190–98 declive 193–
6 financiarización

237

preeminencia [191-2](#) _____

factores geográficos [121](#) _____

Movilidad

relámpago en Alemania [191](#)

Remuneración del director _____

ejecutivo [152-3](#) _____

cooperativas [166](#)

emigración [69](#) _____

hiperinflación [52-4](#) _____

política industrial [205](#) manufactura [90](#)

Financiación de I+D _____

[206](#) Estado de bienestar y crecimiento [228-9](#)

Ghana, emprendimiento [159](#) _____

Ghosn, Carlos [75-6, 78](#) _____

globalización

de la gestión [75-6](#) y _____

cambio tecnológico [40](#) _____

GM ver [General Motors](#) _____

GMAC (Corporación de Aceptación de General Motors) [194](#), _____
[237](#)

Edad de oro del capitalismo [142](#), [147](#), [243](#) _____

Economía Ricitos de Oro [246](#) _____

Goodwin, Sir Fred [156](#) _____

Gosplan [145](#) _____

dirección del gobierno

balance de resultados [134-6](#) _____

e información empresarial [132-4](#) _____

ejemplos de fracaso [130-31](#) _____

y disciplina de mercado [44-5](#), [129-30](#), [134](#) _____

propiedad accionaria _____

[21](#) ejemplos de éxito [125-6](#), [131-4](#) _____

véase también [gran gobierno](#); [política industrial](#) _____

Banco Grameen [161-4](#) _____

Grant, Ulises [67](#) _____

Gran Depresión 1929 [24](#), [192](#), [236](#), [249](#), [252](#) inversiones _____

totalmente nuevas [84](#) _____

Greenspan, Alan [172](#), [246](#) _____

Hamilton, Alejandro [66-7](#), [69](#) _____

Hayami, Masaru [54](#) _____

Hennessy, Peter [246-7](#) _____

educación superior [185-8](#) _____

Hirschman, Alberto [249](#) _____

Chicos de historia (Bennett) [214](#) _____

Hitler, Adolf [54](#) _____

sesgo del país de origen [78-82](#), [83](#), [86-7](#) _____

honda [135](#) _____

Hong Kong [71](#) _____

electrodomésticos [34-6](#), [37](#) _____

HSBC [172](#) _____

escuela de relaciones humanas [47](#) _____

Hungría, hiperinflación [53-4](#) _____

hiperinflación [52-4](#) _____

véase también [inflación](#)

Grupo Hyundai [129](#), [244](#) _____

Crisis

financiera de Islandia [232-4](#), [235](#) _____

deuda externa [234](#) _____

nivel de vida [104-5](#) _____

TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) [39](#) _____

OIT (Organización Internacional del Trabajo) [32](#), [143-4](#) _____

FMI ver [Fondo Monetario Internacional](#) control _____

de la inmigración [5](#), [23](#), [26-8](#), [30](#) ingreso per
cápita

ingreso [104-11](#) ver también _____

[redistribución del ingreso hacia abajo; la desigualdad de ingresos;](#) _____

[Redistribución hacia arriba de la desigualdad de](#) _____

ingresos [18](#), [72-3](#), [102](#), [104-5](#), [108](#), [110](#), [143-5](#), [147](#), [247-8](#), [253](#),
[262](#) _____

India [99](#), [121](#) _____

planificación indicativa [205](#) _____

planificación indicativa [204-6](#) _____

Indonesia [234](#) _____

sector público industrial [84](#), [125-36](#), [199](#), [205](#), [242](#), [259](#), [261](#) _____

ver también [dirección del gobierno](#)

Revolución industrial [70](#), [90](#), [243](#) _____

argumento de la industria naciente [66-8](#), [69-70](#), [71-2](#)
control

de la [inflación](#) _____

[51-2](#) y crecimiento [54-6](#), [60](#) _____

[61](#) hiperinflación [52-4](#) _____

y estabilidad [56-61](#) _____

Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) [39](#) calidad _____

institucional [29-30](#), [112-13](#), [115](#), [117](#), [123-4](#), _____
[165-7](#) _____

control de tipos de interés [5](#) _____

[6](#) dólar internacional [106-7](#) _____

Organización Internacional del Trabajo (OIT) [32](#), [143-4](#) _____

Fondo Monetario Internacional (FMI) [54-5](#), [57](#), [66](#), [72](#), [244](#), [262](#)

SAP [118](#) _____

Año Internacional del Microcrédito [162](#) _____

revolución de Internet [31-2](#) _____

impacto [36-7](#), [38](#), [39](#) y _____

racionalidad [174](#) _____

inversión

brownfield/greenfield [84](#) _____

inversión extranjera directa [83-5](#) _____

participación _____

[18-19](#) mecanismos invisibles de recompensa/sanción [48-50](#)

Crisis

financiera de Irlanda [234-5](#)

Cooperativas italianas

[166](#) emigrantes a EE.UU. [103](#)

Jackson, Andrés [68](#) _____

Regulación empresarial de Japón [196](#)

Remuneración del CEO [152-3](#) _____

deflación [54](#) _____

dirección gubernamental [133-4](#), [135](#), [259](#) _____

planificación indicativa [205](#) _____

política industrial [131](#), [135](#), [242-5](#) _____

producción industrial [100](#) _____

sistema de producción [47](#), [167](#) _____

proteccionismo [62](#), [70](#) _____

Financiación de I+D [206](#) _____

Jefferson, Thomas [67-8](#), [239](#) _____

seguridad/inseguridad laboral [20](#), [58-61](#), [108-9](#), [111](#), [225-8](#),
[247](#), [253](#), [259](#) _____

Revista de Economía Política [34](#) _____

Kaldor, Nicolás [249](#) _____

Keynes, John Maynard [249](#) _____

Kindleberger, Charles [249](#) _____

economía del conocimiento [183-5](#) _____

Acero Kobe [42-3](#), [46](#) _____

Kong Tze (Confucio) [212](#) _____

Corea

tradicional [211-13](#) _____

véase también [Corea del Norte](#); [Corea del Sur](#)

Koufax, Sandy [172](#) _____

Kuwait [258](#) _____

Recompensas del mercado libre de _____

mano de obra [23-30](#) _____

seguridad laboral [58-60](#) en el _____

sector manufacturero [91-](#) _____

[2](#) flexibilidad del _____

mercado [52](#) regulación [2-3](#) precio relativo [33](#), [34](#)

América Latina [32-3](#), [55](#), [73](#), [112](#), [122](#), [140](#), [196-7](#), [211](#), [245](#),
[262](#) _____

Letonia [235](#) _____

Lazonick, Guillermo [20](#) _____

Lenin, Vladímir [138](#) _____

Levin, Jerry [100](#)

Levy, Dominique [236](#)

Grupo LG [129](#), [134](#)

liberales

neoliberalismo [xv](#), [60](#), [73](#) [siglo](#)

XIX [140-42](#) [responsabilidad](#)

limitada [12-15](#), [21](#), [228](#), [239](#), [257](#)

Lincoln, Abraham [37](#), [67](#)

Lista, Federico [249](#)

Escuela de Economía de Londres [245-6](#)

LTCM (Gestión de capital a largo plazo) [170-71](#)

Luxemburgo, nivel de vida [102](#), [104-5](#), [107](#), [109](#), [232-3](#), [258](#)

estabilidad macroeconómica [51-61](#), [240](#), [259](#), [261](#)

Madoff, Bernie [172](#)

Malthus, Thomas [141](#)

capitalismo gerencial [14-17](#)

Mandelson, Lord (Peter) [82-3](#), [87](#)

dinamismo comparativo de

la industria manufacturera [96](#)

cambios en el empleo [91-2](#)

importancia [88-101](#), [257-9](#)

aumento de la productividad [91-6](#),

[184-5](#) [precios relativos](#)

[94-5](#) [cambios estadísticos](#) [92-3](#)

Mao Tse Tung [215-16](#)

Marchionne, Sergio [78](#)

mercados

y teoría de la racionalidad limitada [168](#), [173-6](#), [177](#), [254](#)

condiciones de comercio

[5](#) e igualdad de oportunidades [213-15](#)

teorías del fracaso [250](#)

finanzas ver [mercados financieros](#)

dirección gubernamental [44-5](#), [125-36](#)

regulación gubernamental [4-6](#), [168-9](#), [176-7](#)

restricciones de participación [4](#)

regulaciones de precios [5-](#)

[6](#) e interés propio [44-5](#)

véase también [mercado libre](#)

Marx, Carlos [14](#), [198](#), [201](#), [208](#), [249](#)

Marxismo [80](#), [185](#), [201-3](#)

Matemáticas [180](#), [182-3](#)

MBS (valores respaldados por hipotecas) [238](#)

popularidad de los medicamentos [222-4](#)

Merriwether, Juan [171](#)

Merton, Robert [170-71](#)

Michelin [75-6](#)

crítica de las

microfinanzas [162](#) y desarrollo [160-62](#)

microsoft [135](#)

Minsky, Hyman [249](#)

Mónaco [258](#) la

moralidad, como ilusión óptica [48-50](#)

Morduch, Jonathan [162](#) valores

respaldados por hipotecas (MBS) [238](#) complejidad de

la motivación [46-7](#)

Mugabe, Robert [54](#)

TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) [67](#)

Servicio Nacional de Salud (Reino Unido)

[261](#) nacionalidad del capital [74-87](#)

recursos naturales [69](#), [115-16](#), [119-20](#), [121-2](#) neoliberalismo

[xv](#), [60](#), [73](#), [145](#) escuela neoclásica [250](#)

ver también [libre mercado](#)

Nestlé [76-7](#), [79](#)

Países Bajos

Remuneración del director

ejecutivo [152-3](#)

cooperativas [166](#) derechos de

propiedad intelectual

[71](#) proteccionismo [71](#) estado de bienestar y crecimiento [228-9](#)

Nueva Escuela de Gestión Pública [45](#)

New York Times [37, 151](#) _____

Universidad de Nueva York [172](#)

Nissan [75-6, 84, 135, 214](#) _____

Nobel

Premio de la Paz [162](#)

Premio de economía [170, 171-2, 173, 208, 246](#) _____

Nobel, Alfredo [170](#) _____

Nokia [135, 259-60](#) _____

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) [67](#) _____

Corea del Norte [211](#)

Dirección

del gobierno de Noruega [132, 133, 205](#) nivel _____

de vida [104](#) estado de _____

bienestar y crecimiento [222, 229](#) _____

Obama, Barack [149](#) _____

OCDE (Organización para la Cooperación Económica y
Desarrollo) [57, 159, 229](#) _____

Oh, Won Chul [244](#) _____

Ohmae, Kenichi [39](#) _____

Opel [191](#) _____

Las oportunidades

de Opium War [9](#) ven [igualdad de oportunidades](#) _____

Organización para la Cooperación y el Desarrollo
Económicos (OCDE) [57, 159, 229](#) economía _____

organizacional [208-9](#) resultados _____

igualdad [217-20](#) _____

Palin, Sara [113](#) _____

Palma, Gabriel [237](#) _____

Parque, Chung Hee [129](#) _____

Park, Tae-Joon [127-8](#) _____

restricciones de participación [4](#) _____

Perot, Ross [67](#) _____

Perú [219](#) _____

PGAM (Gestión de activos de Platinum Grove) [171](#) _____

Filipinas, educación y crecimiento [180, 181](#) _____

Phoenix Venture Holdings 86 _____

Pigou, Arturo 250_____

Pinochet, Augusto 245_____

PISA (Programa de Evaluación Internacional de Estudiantes)
180_____

Campaña en inglés sencillo 175_____

economías planificadas

sistema comunista 200-204_____

sistemas indicativos 204-6_____

supervivencia 199-200, 208-9

Gestión de activos de Platinum Grove (PGAM) 171 _____

Pohang Iron and Steel Company (POSCO) 127-8 _____

contaminación 3, 9, _____

169 personas pobres 28-30, 140-42, 216-18 _____

Portes, Ricardo 235_____

Portman, Natalie 162_____

POSCO (Pohang Iron and Steel Company) 127-8 sociedad
postindustrial 39, 88-9, 91-2, 96, 98, 101, _____
257-8_____

Documentos de estrategia de lucha contra la pobreza (DELP) 118_____
véanse también los PAE

PPA (paridad de poder adquisitivo) 106-9_____

Preobrazhensky, Yevgeni 138-40, 141 _____

regulaciones de_____

precios 5-6 estabilidad 51-61

Pritchett, Lant 181_____

fondos de capital privado 85-6, 87_____

gerentes profesionales 14-22, 44-5, 166, 200_____

Programa de Evaluación Internacional de Estudiantes (PISA)
180_____

proteccionismo

y crecimiento 62-3, 72-3_____

argumento de la industria naciente 66-8, 69-70, 71-_____

2 ejemplos positivos 63-5, 69 _____

Los DELP véanse los Documentos de estrategia de lucha contra
la pobreza Paridad del poder adquisitivo (PPA) 106-9

I+D ver [investigación y desarrollo \(I+D\)](#) _____

Rai, Aishwarya [162](#) _____

Rania, Reina [162](#) _____

racionalidad ver [teoría de la racionalidad limitada](#)

RBS (Royal Bank of Scotland) [156](#) efecto _____

de la demanda real [94](#) _____

regulación

empresarial/corporativa [196–8](#) _____

trabajo infantil [2–3](#), [197](#) _____

desregulación [234–8](#), [259–60](#) _____

legitimidad [4–6](#) _____

mercados [4–6](#), [168–9](#), [176–7](#) _____

precio [5–6](#) _____

Reinhart, Carmen [57](#), [59](#) _____

Renault [21](#), [75–6](#) _____

Informe sobre el tema de las manufacturas (Hamilton) [66](#) Los _____

rescatadores (animación de Disney) [113–14](#) _____

investigación y desarrollo (I+D) [78–9](#), [87](#), [132](#), [166](#) financiación _____
[206](#) _____

mecanismos de recompensa/sanción [48–50](#) _____

Ricardo, David [141](#) _____

personas ricas [28–30](#), [140–42](#) _____

transporte fluvial [121](#) _____

Rogoff, Kenneth [57](#), [59](#) _____

Roodman, David [162](#) _____

Roosevelt, Franklin [191](#) _____

Rover [86](#) _____

Royal Bank of Scotland (RBS) [156](#) _____

Rubinow, IM [34](#) _____

Ocupación del Ruhr [52](#) _____

Rumsfeld, Donald [174–5](#) _____

Ruanda [123](#) _____

Santander [172](#) _____

SAP (programas de ajuste estructural) [118](#), [124](#) _____

Sarkozy, Nicolás [90](#) _____

Scholes, Mirón [170–71](#) _____

Schumpeter, Jose [16](#), [165-7](#), [249](#) _____

Planificación de la Segunda Guerra Mundial _____

[204](#) (segunda) Banco de EE.UU. [68](#) _____

interés propio [41-2](#), [45](#) _____

crítica [42-3](#) _____

ilustrado [255-6](#) _____

mecanismos invisibles de recompensa/sanción [48-50](#) y _____

disciplina de mercado [44-5](#) y _____

complejidad de la motivación [46-7](#) _____

Sen, Amartya [250](#) _____

Senegal [118](#) _____

industrias de servicios [92-3](#) _____

balanza de pagos [97-100](#), [101](#) dinamismo _____

comparativo [94-5](#), [96-7](#) basado en el _____

conocimiento [98](#), [99](#) _____

Seychelles [100](#) _____

recompras de acciones [19-20](#) _____

maximización del valor para los accionistas [17-22](#) _____

accionistas _____

gobierno [21](#) _____

propiedad de empresas [11](#) intereses _____

a corto plazo [11-12](#), [19-20](#) constructores _____

navales [219](#) _____

Simón, Herbert [173-6](#), [208-9](#), [250](#) _____

Dirección del _____

gobierno de Singapur [133](#) _____

producción industrial [100](#) _____

Ingresos PPP [107](#) _____

proteccionismo [70](#) _____

Empresas estatales [205](#) _____

Sloan hijo, Alfred [191-2](#) _____

Smith, Adam [13](#), [14](#), [15](#), [41](#), [43](#), [169](#), [239](#) dumping social _____

[67](#) movilidad social [103-](#) _____

[4](#), [220](#) entorno socioeconómico _____

[215-17](#) _____

Empresas estatales (empresas de propiedad estatal) [127](#), [132](#), [133](#), [205-6](#) _____

Sudáfrica [55](#), [121](#) _____

y apartheid [210-16](#)

Préstamos

bancarios de [_____](#)

Corea del Sur [81](#) funcionarios

económicos [244](#) educación y [_____](#)

crecimiento [181](#) divisiones

étnicas [123](#) impulso [_____](#)

financiero [235](#) deuda

externa [234](#) dirección del gobierno [126-9, 133-4, 135, _____](#)

[136](#) planificación indicativa [_____](#)

[205](#) política industrial [125-36, 205, 242-5 _____](#)

inflación [55, 56 _____](#)

efecto de la inseguridad laboral [222-4, 226, _____](#)

[227](#) posguerra [212- _____](#)

[14](#) proteccionismo [62, 69, 70 _____](#)

Financiación de I+D [_____](#)

[206](#) reglamento [196-7 _____](#)

Unión Soviética [200-204 _____](#)

España [122 _____](#)

Spielberg, Steven [172 _____](#)

SriLanka [121 _____](#)

Stalin, Josef [139-40, 145 _____](#)

comparaciones de

nivel de vida [105-7 _____](#)

Estados Unidos [102-11 _____](#)

Stanford, Alan [172 _____](#)

empresas de propiedad estatal (EPE) [127, 132, 133, 205-6](#) subsidios
a las

acerías [126-8](#) trabajadores

[219 _____](#)

Stiglitz, José [250 _____](#)

Programas de Ajuste Estructural (PAE) [118, 124 _____](#)

África subsahariana [73, 112-24](#) cuestiones [_____](#)

culturales [123](#) educación [_____](#)

y crecimiento [181](#) divisiones étnicas [_____](#)

[122-3](#) políticas de libre mercado [_____](#)

[118-19, 262 _____](#)

factores geográficos [121](#) tasas
 de crecimiento [73](#), [112](#), [116-19](#)
 calidad institucional [123](#)
 recursos naturales [119-20](#), [121-2](#)
 condiciones estructurales [114-16](#), [119-24](#)
 subdesarrollo [112-13](#), [124](#)
 Sutton, Willie [52](#)
 Suecia [15](#), [21-2](#)
 Remuneración de los directores
 ejecutivos [152](#) desigualdad
 de ingresos [144](#) política
 industrial [205](#) producción
 industrial [100](#) ingreso per cápita [104](#)
 Financiación de I+D
[206](#) Estado de bienestar y crecimiento [229](#)
 Suiza
 Remuneración del director
 ejecutivo [152-3](#)
 divisiones étnicas
[122](#) geografía [121](#) educación
 superior [185-6](#), [188](#) derechos de
 propiedad intelectual [71](#)
 manufactura [100](#), [258](#)
 proteccionismo [69](#), [71](#) nivel de vida [104-6](#), [232-3](#)

 Regulación empresarial de
 Taiwán [196](#) funcionarios
 económicos [244](#) educación y
 crecimiento [180](#) dirección
 gubernamental [136](#)
 planificación indicativa [205](#) proteccionismo [69](#), [70](#)
 Tanzania [116](#)
 TARP (Programa de alivio de activos en problemas)
[8](#) paraísos fiscales
[258](#) revolución tecnológica [31-2](#), [38-40](#)
 telégrafo [37-8](#)

telener [164](#)

Thatcher, Margarita [50, 225–6, 261](#) _____

Grupo Time Warner [132–3](#) _____

TIMSS (Tendencias en Matemáticas Internacionales y
Estudio de Ciencias) [180, 183](#)

Toledo, Alejandro [219](#) _____

Toyota

y el apartheid [214](#) _____

sistema de producción [47](#)

rescate con dinero público [80](#)

restricciones _____

comerciales [4](#) corporaciones

transnacionales _____

deudas históricas [80](#) sesgo del país de _____

origen [78–82, 83, 86–7](#) nacionalidad _____

del capital [74–5, 76–7](#) movimiento de _____

producción [79, 81–2](#) ver también [sector corporativo](#)

Tendencias en el estudio internacional de matemáticas y ciencias
(TIMSS) [180, 183](#) _____

economía del goteo [137–8](#) y _____

distribución ascendente del ingreso [144–7](#) _____

Trotsky, León [138](#) _____

Programa de alivio de activos en problemas _____

(TARP) [8](#) Crisis financiera de 2008 [xiii, 144, 155–6, 171–2, 197–8, 233–4, 236, 238–9, 245–7, 249, 254](#)

Uganda [115–16](#) _____

incertidumbre [174–5](#)

desempleo [218–19](#) _____

Reino Unido

Remuneración del CEO [153, 155–6](#) _____

Desregulación financiera [235–6, 237](#) _____

NHS [261](#) _____

constructores navales _____

[219](#) ver también [Gran Bretaña](#)

Naciones Unidas [162](#) _____

Estados Unidos

Junta de la Reserva Federal 171, 172, 246

desregulación financiera 235-8

expectativas de los inmigrantes 103-

4 desigualdad de ingresos

144 desigualdades 107-

11 proteccionismo y crecimiento 64-8, 69

Financiación de I+D

206 nivel de vida 102-11

trabajadores del acero

219 estado de bienestar y crecimiento 228-30

Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
(USAID) 136

efecto de la educación universitaria 185-8

Alto Volta (ahora Burkina Faso) 200

redistribución ascendente del ingreso 143-4 y

economía de goteo 144-7

Crecimiento

de Uruguay

73 desigualdad de ingresos 144

USAID (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
Desarrollo) 136

aspiradoras 34

Venezuela 144

Tratado de Versalles 52

Vietnam 203-4

Propiedad de

acciones del gobierno de Volkswagen

21 Rescate con dinero público 80

brechas

salariales determinación política

23-8 y proteccionismo 23-6, 67

legislación salarial 5

Waggoner, Rick 45

Wall Street Journal 68, 83

Waipole, Robert [69–70](#)

lavadoras [31–2](#), [34–6](#)

Washington, Jorge [65](#), [66–7](#)

Welch, Jack [17](#), [22](#), [45](#)

economía del bienestar [250](#)

estados de bienestar [59](#), [110–43](#), [146–7](#), [215](#), [220](#), [221–30](#) y

crecimiento [228–30](#)

Wilson, Charlie [192](#), [193](#)

Sistema Windows Vista [135](#)

industria manufacturera de lana [70](#) trabajo

según norma [46–7](#)

horas de trabajo [2](#), [7](#), [109–10](#)

Banco Mundial

y libre mercado [262](#) y

libre comercio [72](#) y

POSCO [126–8](#)

intervención gubernamental [42](#), [44](#), [66](#)

estabilidad macroeconómica [56](#)

SAP [118](#)

OMC (Organización Mundial del Comercio) [66](#), [262](#)

Sí, Ministro/Primer Ministro (serie de comedia) [44](#)

Yunus, Mahoma [161–2](#)

Zimbabwe, hiperinflación [53–4](#)